

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费  
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进：<http://www.7help.net>

独木舟 财富大师分类速读  
DUMUZHOU CAI FUDASHI FEN LEI SU DU  
全美热销 4800000 套

全新中文版

美国财富研究基金会推荐

理财实践大师

如是说

好的理财方法就像一只猎鸟，每出动一次就会带来更多的资产

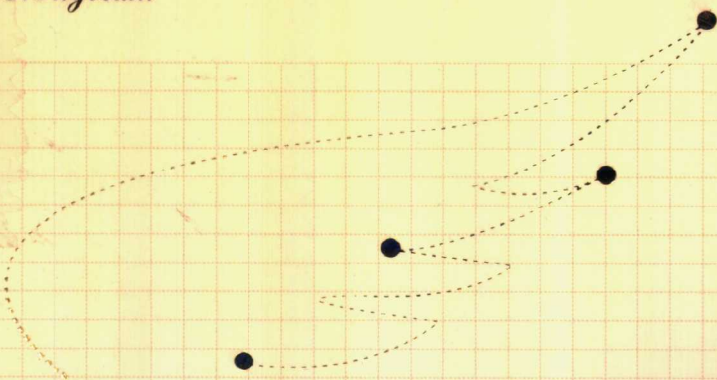
—— 罗伯特·T·清崎

姜江 胡俊杰/编译

# 带翅膀的 金钱

MONEY  
WITH WINGS

Robert T. Kiyosaki



时代文艺出版社



独木舟

DUMUZHOUCAIFUDASHIFENLEISU

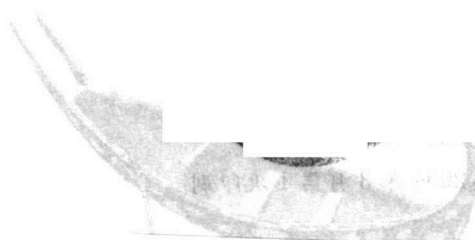
DUCONGSHU

财富大师分类速读丛书

# 带翅膀的金钱

DAICHIBANGDEJINQIAN

姜江 胡俊杰 / 编译



时代文艺出版社

11/13

## 数本财富大师分类速读丛书

---

选题策划：闻 钟

主 编：孔欣欣

责任编辑：姜淑华

责任校对：姜淑华

装帧设计：木头羊工作室

版式设计：司俊平 金 海

出 版：时代文艺出版社

(长春市人民大街 124 号 邮编：130021 电话：5638648)

发 行：时代文艺出版社

印 刷：北京小红门印刷厂

开 本：880×1092 毫米 32 开

字 数：650 千字

印 张：34

版 次：2004 年 3 月

印 次：2004 年 3 月第 1 次印刷

---

书 号：ISBN 7-5387-1879-6/Z·27

全四册定价：66.00 元

订购热线：13911893133

如有质量问题请与印刷厂联系调换

## 其实常识正在创造财富(代序)

早在两千多年前,司马迁就在《史记》中称“天下熙熙,皆为利来;天下攘攘,皆为利去”。而今,沧桑巨变,人们对财富的渴望却如爱恨情愁一样地亘古不变。不同的是,今天的人们对财富有了更多的体会与认识,这一定程度上解释了为什么互联网上会有如此高的财富点击率!

财富的魅力众人皆知,而促使我们最终关注财富这个主题的原因其实很简单:大千世界中的你、我、他都应该有尊严地、平和地生存!这听起来颇有些人道主义关怀的味道,似乎离我们的主题有些遥远,也与市面上林林总总的“财富们”不同,但是我们仍然执拗地相信每一个渴望获得、正在获得或者已经获得财富的人们都会从内心深处赞同我们的观点。所有的对财富的追逐、获取乃至享受的过程都会与是否尊严和平和地生存有关,只是不同的时期不同的人有其独有的演绎方法。这是我们不能不提及的财富价值取向。你也可以将它理解成我们的财富观。我们想说的是,这是一套关于财富大师的经典丛书,但是它关注的是每一个行走在你我中间的普通人的想法,惟有他们才真正代表了大多数人对财富的那种孜孜以求!

无需掩饰,同所有梦寐以求财富的人们一样,我们也在寻找财富创造的根源和动力。在这一点上,我们更相信财富大师们的经典,经历过岁月考证的箴语箴言一定有它不一般的道理!怀着这种有点“迷信”的大师情结,我们开始了对财富大师们的“地毯式搜索”,网张开了又逐渐收缩,4个清晰的主题跃入我们的眼帘:思考、合作、理财、营销。我们不敢说



这4个主题涵盖了所有财富的内容，但是这种全方位的梳理至少使我们确信我们不会遗漏沙漠里的一粒珍珠！巧合的是，我们搜索到的这几位大师的财技方法，在美国商界获得了巨大成功，成为“财富捷径”的象征。

当编译小组的成员们深入到这些主题中后，大家兴奋地发现了一个共同的东西：当全世界的人们都在试图登山入海般地寻求致富的奥秘时，大师们却在云淡风轻处向我们娓娓讲述：其实常识正在实践着创造财富的一个个动人故事！这个发现最初确实让我们震惊，因此有了《奖励金思考》中的“思考”、《方法1+1>2》中的“合作”、《营销为王》中的“推销你自己”、《带翅膀的金钱》中的“让金钱为我们工作”，然而这些每天都在你我的生活中丁冬作响的“水珠”真有滴穿巨石的魔力吗？不管你怎样想，事实是，当我们完成了编译工作时，我们发现常识开始改变我们！或者说，在我们的编译过程中就已经在不自觉地改变了。

末尾处，想起某次与朋友聊起对未来一丝莫名的恐惧，朋友轻描淡写地说：“生活总是平淡的，问题是你想怎样过？”是的，我认识或不认识的朋友们，你想怎样度过你的财富人生呢？！



*Robert T. Kiyosaki*

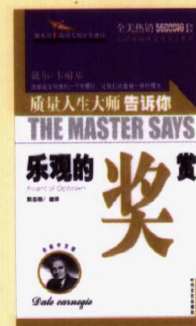
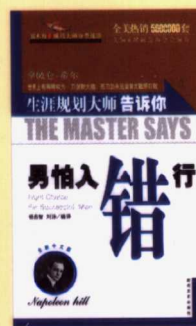
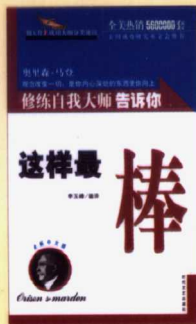
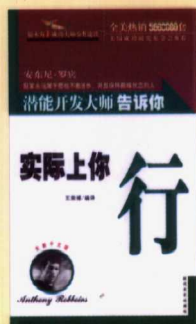
罗伯特·T·清崎

## ■ 让金钱为你自己工作

罗伯特·T·清崎——日裔美国人，当代美国财富教育大师，理财专家。他历经多次商海沉浮，三次成为百万富翁，其间只用了8年时间。成功后，专心投入财商教育事业，他的致富系列丛书《富爸爸，穷爸爸》曾被美国多家媒体列为畅销书榜首，并在世界各国出版发行。他的传奇经历和平实的成功财富理论不仅为商界巨富，而且为平民百姓和学生所折服。他本人因此被誉为“百万富翁的教父”和“金钱教练”。

# 独木舟成功大师分类速读

DUMUZHOUCHENG GONGDASHIFENLEISUDU



独木舟成功大师分类速读丛书

## 目 录



# 目 录

带翅膀的金钱

## 热身篇

### 第一章 培养你发现财富的灵敏嗅觉

- 3 财富是什么
- 6 分清资产与负债
- 9 商机就在身边
- 13 你与金钱的关系
- 17 看看富人的投资

### 第二章 为你树立无处不在的理财意识

- 21 钱够花就可以了吗
- 23 你是依附于组织还是完全信任自己
- 26 抓住现金流象限的本质
- 31 不同的象限,不同的理财方式

独木舟成功大师分类速读丛书



## 带翅膀的金 钱

DAICHIBANGDEJINQIAN

### 第三章 初级财务知识就可以武装你

- 38 关于财务报表
- 45 了解税收的历史和征税的方式
- 48 认识投资
- 50 管理资产的必备技能

### 第四章 设立“竹子目标”不难

- 59 设立你自己的目标
- 60 给予阶段性计划必要的重视
- 63 开心些！不是每个目标都要实现

### 第五章 案例：“设计适合你的投资方案”

## 涉世篇

### 第一章 获得第一滴水的困难

- 73 为什么是第一滴水，而不是第一桶金
- 73 第一滴水的艰难
- 76 如何在省钱中获得第一滴水
- 79 比获得第一滴水更难的

### 第二章 敛财之路

- 81 “轻言放弃”之路
- 85 “不得不试”之路

### 第三章 兴趣与事业——为财务自由助跑

## 目 录



### 第四章 进一步认识投资

- 93 自我控制
- 94 控制两个比率——收入/支出比率、资产/负债比率
- 94 投资管理控制
- 94 控制税款
- 95 控制购买和售出的时机
- 95 控制经济业务
- 95 控制 E-T-C (实体、时机、收入特征)
- 96 控制协议的期限和条件
- 96 信息渠道控制
- 96 控制财富回馈、慈善事业和财富再分配

### 第五章 蜘蛛与蜜蜂的博弈

#### 得心应手篇

#### 第一章 雇员和自由职业者的两难处境

- 103 雇员对工作的期待
- 104 自由职业者对工作的期待
- 105 选择安全的几个理由
- 109 你的老板不能使你富有
- 109 比薪水更重要的
- 110 改变工作 ≠ 寻找自由
- 112 做你自己的事情



独木舟成功大师分类速读丛书



## 带翅膀的钱

DAICHIBANGDEJINQIAN

### 第二章 可以投资了吗

- 113 富裕不是成为投资者的先决条件
- 114 你想钱是什么东西它是什么东西
- 115 投资是冒险吗

### 第三章 不得不掌握的投资基本原则

- 116 基本原则之一:要弄清楚工作所得的钱是属于哪种类型的收入
- 117 基本原则之二:要尽可能有效地把你的工资收入变为证券收入或被动收入
- 118 基本原则之三:通过购买证券将工资收入留住,并将工资收入转为被动收入或证券收入
- 119 基本原则之四:投资者本身才是真正的资产或者负债
- 120 基本原则之五:真正的投资者总是能未雨绸缪,非投资者却总想猜测将来会发生什么事情
- 121 基本原则之六:找到了一笔买卖,如何筹到金钱
- 122 基本原则之七:对风险和回报的评估能力

### 第四章 投资者必须明白的

- 124 人的性格与投资理财
- 125 投资者的管理技能
- 138 法律管理
- 141 产品管理

### 第五章 再教你几招

- 143 如何在股市崩溃中保护自己——时刻做好撤离的准备

## 目 录



M U L U

- 144 要时刻关注的东西——市盈率
- 145 选择股份有限公司就是选择了避免双重纳  
税吧吗

## 人生理财篇

### 第一章 孩提时代理财亮点

- 150 了解你的孩子
- 153 培养你的孩子
- 162 关于零用钱

### 第二章 使女性风华绝代的“财”情

- 169 女性与理财——观念上的革命
- 174 女性理财面面观
- 182 女性的求职与创业
- 185 探讨女性的消费

### 第三章 夫妻理财成败录

- 193 夫妻理财成功的奥秘——休戚与共
- 194 仅仅是钱的问题吗
- 194 有关夫妻和金钱的事实与奥秘
- 195 你们是否已经有了自己的理财策划
- 196 设计自己“竹子目标”的理财计划
- 200 最好的打算和最坏的准备
- 208 夫妻理财的十大误区
- 213 寻找一个好的理财顾问吧

独木舟成功大师分类速读丛书



## 带翅膀的金钱

DAI CH I B A N G D E J I N Q I A N

### 第四章 走上精彩的退休之路

- 216 你打算什么时候退休
- 220 你想年轻退休吗
- 221 创造能够年轻退休的必要条件——准备出用于投资的资金
- 225 年轻快速退休的秘诀
- 229 当年轻快速退休不适合你时

### 第五章 “财”智一生又何妨

- 233 金钱与精神
- 236 生如何面对金钱
- 239 金钱与你的生活
- 240 你的“财”智一生

## 不是完结篇

### 第一章 用财富回报社会

- 247 富人不是黑心人
- 250 真正富人乐于分享他们的财富

### 第二章 理财使财富轮回往返,没有终结

- 252 财富的轮回往返
- 255 案例

## 延伸阅读

# 热 身 篇

你为成为一个富有的人做好了准备了吗？你知道富意味着什么、并已经立志为达到这个目标而奋斗了吗？或者，你并没有十分迫切地想成为富人，那么，难道穷人或小资会是你的愿望？好，差不多了，那么就做芸芸众生中的一个普通人吧，或者跻身于中产阶级也是不错的选择，但是，不要忘了，被排除在富有的行列之外可能有多种涵义，无须质疑的仅有一点，即你这一生将为还清别人的债务而忙碌，你所获得的越多，债务就越庞大，闲暇时间就越少……这些，和你的初衷相违背吗？如果是的话，那么，还是尽早建立起一套全新的财富观念吧！

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费  
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进：<http://www.7help.net>

## 第一章 培养你发现财富的灵敏嗅觉



PEIYANGNI FAXI ANCAI FUDELINGMINXI UJUE

# 第一章 培养你发现财富的灵敏嗅觉

## 一. 财富是什么

一位哲学家曾说过，看似复杂深奥的词汇，其实最容易被准确的描述界定出来，而令人们手足无措、莫衷一是的概念往往缘自于那些脍炙人口、基本所有人都耳熟能详的短语。例，在一次层次比较高的国际学术研讨会上，一位年轻的科学界新秀就什么是“高精仪器微远探测类考古生物科学”这一新兴概念做了长达十分钟的滔滔不绝地阐述之后，在众人听得云山雾罩而说者本人露出谦逊并对后进者表示理解、关怀的笑容时，突然在座一位年迈的科学家起身问到：“那么，您能阐述一下究竟什么是科学吗？”年轻的科学家却怔在当场，犹豫

独木舟财富大师分类速读丛书



## 带翅膀的金钱

DAICHIBANGDEJINQIAN

了一会儿后，啜囁地用了不到一分钟的时间给“科学”这一众所皆知的词汇做出了一个近乎于同义反复的解释，刚才的洋洋自得瞬间荡然无存。

那么，科学是什么呢？问这个问题犹如在问“哲学是什么”、“社会是什么”、“宇宙是什么”、“人类是什么”及“智慧是什么”等这一系列问题时一样，令回答问题的人不得不尽量拓展思维，在最广泛的空间内寻找答案，往往结果却仍然没法涵盖各个领域的不同人们从各自角度出发对它们的不同理解。但是，有一点值得肯定，就是这样的思考必然有助于人们对某一问题的认识更加深入，最终获得适合自己并可以不断调整进步的答案。

正因为这样，当我们注意到“富人剥削穷人”、“这个世界贫富差距日益悬殊”、“我们的起点是一样的，为什么他进住了富人区，而我还在勒紧腰带为几居室的房租辛苦呢”等这种种现象时，不禁要问、要思考：财富，究竟是什么？给三分钟的时间想，然后再回答——现在简单看一看我们可以得到一些什么答案：富甲一方的金钱、房产、地契、身份地位，或者经验教训、知识技术、亲情友谊、名誉名节，等等。拥有上述这些有形或无形物质的包围，很容易形成一种标志，一种所拥有的财富的标志。然而，拥有上述这些物质中一样或几样的“富人”们，是否能保证他们同时拥有另外一种能力呢，这种能力不但可以确保他们最终保护住他们已经拥有的财富，同时还可以帮助他们不断获得更多更有价值的财富，也就是令他们的财富在他们手中不断增值。只有这种能力才能区别出真正的富人和穷人；才能解释为什么有人中了百万彩票最后却仍然一贫如洗，而有人依靠少量贷款就可以创造出惊人的财富；才能解释为什么有人拥有很高的月薪却仍然陷入财务



## 第一章 培养你发现财富的灵敏嗅觉



PEI YANGNI FAXI ANCAI FUDELI NGMIN XI UJUE

危机，有人没有工作却可以参加上亿工程的竞价投标……

其实，这种驾驭财富的能力，就是要求我们学会理解富人的思维方式，如果你能象富人那样思考问题，你将终生富有；反之，不管多有钱，也永远无法达到真正的富有。进一步明确我们的回答结果，就是：真正的财富是一种思维方式，而不是存在银行里的钱。

有一件事是得到大多数人认可的，那就是 90/10 定律，这个定律告诉我们社会上富人与穷人的比例是 10:90，而 10%的富人掌握着世界上 90%的财富，其余 90%的人分配剩下的 10%的财富，这个定律准确无误地描述了我们所在的这个世界财富的真实分配情况。

在了解了关于财富，以及财富分配的真实情况之后，你是不是想知道那些掌握着世界财富 90%的 10%的富人们与另外那些仅仅拥有 10%的财富而占了总人数 90%的普通人们之间，到底存在着怎样的差异？富人为何能成为富人并持续地创造着财富？那么你首先需要知道的就是，这 10%的人与另外 90%的人之间的思维差异，这些差异恰如其分地解释了你究竟归于那 90%还是 10%的根本原因：

1. 大多数人会说：“不要冒险。”而富有的投资者却恰恰在寻找那些被一般人认为是“冒险”的机会。

2. 大多数人强调“多样化”，主张不要把鸡蛋放入一个篮子中，而富有的投资者却喜欢专心一意。

3. 普通投资者尽力将债务减至最少，而富有的投资者却增加对他有利的好债务。

4. 普通投资者尽量削减开支，而富有的投资者却知道如何通过增加开支使他们变得更富有。

5. 普通投资者拥有工作，而富有的投资者创造工作。

独木舟财富大师分类速读丛书



## 带翅膀的金钱

DAICHIBANGDEJINQIAN

6. 普通投资者拼命工作，富有的投资者工作得越来越少，财富却越来越多。

我们将这些差异概括为“双面硬币思维”，进一步解释就是：只有10%的人成为富人的原因之一，就在于大多数人的思维方式已经成为定式，而少数人会考虑怎样提高技巧，使他们能冒更多的险；富有的投资者比普通投资者有更灵活的思维。例如，当普通投资者想着要减少债务的时候，富有的投资者却在考虑如何增加有利的债务；当普通投资者担心市场崩溃时，富有的投资者却想方设法从低速的市场中获取财富。正是这些与众不同的做法，使得富有的投资者变得富有。

## 二、分清资产与负债

你是不是还有这样的感觉？就是拥有越多资产就意味着富有程度越高，背负越多债务就表示贫困程度越深。如果是这样，那说明我们这本书中所提倡的财富观念还没有得到你的认可。不妨先观察一下普通意义上的“资产”与“负债”。“资产”有三方面的涵义：一、最普通意义上的表示财产；二、更具体一些，指企业资金；三、更专业化一些，列于资产负债表一方，表示资金的运用情况，包括流动资产、长期投资、固定资产、无形及其他资产和其他长期资产、递延税款等；“负债”包括两方面涵义：一是大众化的表述，指欠人钱财；二是专业化的表述，指列于资产负债表的一方，表现营业资金的来源，包括流动负债、长期负债和递延税款等。

这样的定义对于非专职财务人员或是语言天赋一般的年轻人以及孩子来说往往更加令人迷惑，这说明这些定义只是针对了智力学习，而忽略了感性学习的需要。设计一幅财

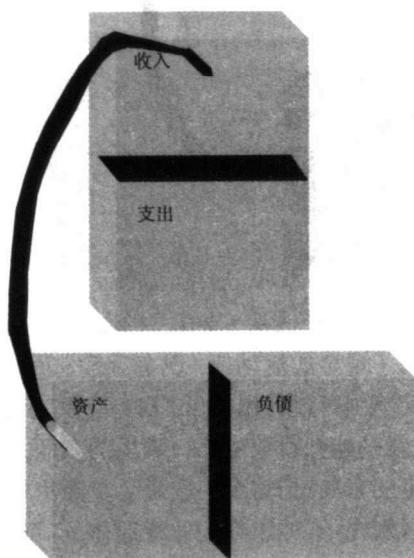
## 第一章 培养你发现财富的灵敏嗅觉



PEI YANGNI FAXI ANCAI FUDELINGMINXI UJUE

务报表简笔画可以提高对这个问题进行感性学习的可能程度，虽然简笔画意味着仅在一张纸上画一些简易的线条，然而，就是这些线条就可以让你轻松地了解资产、负债以及现金世界中最最重要的词汇——现金流。你最终会意识到，正是现金流决定了一样东西到底是资产、负债还是废物。

下图为一项资产的现金流简笔画。



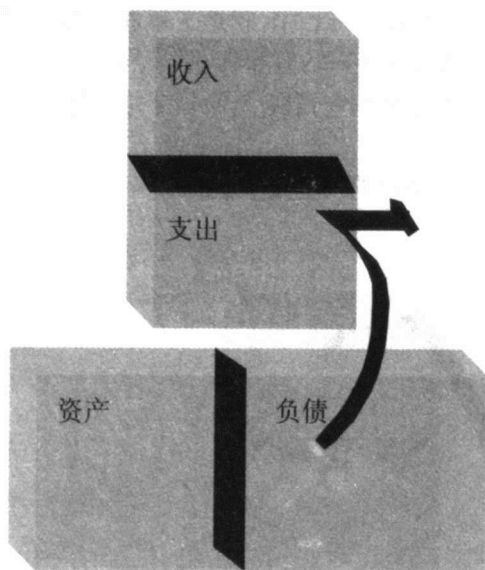
独木舟财富大师分类速读丛书



## 带翅膀的钱

DAICHIBANGDEJINQIAN

也就是说,资产就是使钱流入“收入”栏的现金。下面的图是一张负债的现金流简笔画。



换句话说,负债就是使钱从“支出”栏流出的东西。(图中的箭头方向表明了现金的流动或“现金流量”。)

通过现金流简笔画可以得出关于“资产”和“负债”更为通俗的定义:资产就是能把钱放进你口袋里的东西;负债是把钱从你口袋里取走的东西。把这个问题进一步简单化,即资产和负债的最显著区别在于,如果你失业或退休了,资产会继续养活你,而负债会吃了你。也就是说,大多数雇员无法停止工作是因为他们买了自以为是资产的负债,每个月都得付清帐单以喂养那些他们自以为是资产的负债,他们就是这样在有生之年被他们的“资产”一点一点侵蚀掉了。可能,理解这两者之间的差别还是有些复杂,或者,直到有一天你可以坐在老

## 第一章 培养你发现财富的灵敏嗅觉



PEI YANG NI FAXI ANCAI FUDELI NGMINXI UJUE

板桌的内侧审视前来应聘的求职者；当然，可能情况相反，你失业了却仍然面对大量需要偿付的帐单而嚎啕大哭，也许只有到了这一时刻，你才可能真正深刻地明白资产与负债的差异。

上述这些关于资产、负债及现金流等感性方面的基本认识，就可以是你现阶段所需要知道的全部了。如果你确实想成为富人，只须不断地买入资产就行了；如果你想变穷或成为中产阶级，只须不断地买入负债。正是因为多数人不了解资产与负债两者间的区别，人们常常把负债当作资产买进，导致了世界上至少 90%的人要在财务问题中苦苦挣扎。

### 三、商机就在身边

你注意过你所在的这个世界是什么样子的吗？可能偶尔会听到这样的抱怨，“为什么这个世界如此不公平？穷者愈穷，富者愈富！”这是大多数人的声音，但是，如果你时常关注电视或其他媒体中类似“富人论坛”这类栏目，你会听到截然不同的声音：“这个世界很公平，关键在于抓住机会……”、“我们处于一个变革的时代，商机处处可见！”、“我往往可以先别人一步，在一些不起眼的事物中发现金子……”等等，此起彼伏。

在这两种大相径庭的声音中，可以看出，这两类人眼中的世界是不同的：一类人认为这个世界财富稀缺、金钱太少；一类人认为这个世界钱太多，财富随处可以发掘。还用 90/10 定律说明这个问题，世界上 90%左右的大多数人都存在着钱太少这种感觉，其实金钱也是一种观念，如果你一贯认为钱太少的话，那么你的现状就真的是那样了；反之，另外 10%的

独木舟财富大师分类速读丛书



## 带翅膀的金钱

DAICHIBANGDEJINQIAN

人就抱有钱太多这种观念，结果，他们往往很富有。

这就是我们最终总结出来的一点：你有什么样的金钱观念，你就会有怎样的金钱现状。直到你改变了金钱观念，你才能改变你的金钱现状。

如果你可以从多数人的思维定式中挣脱出来，那么你会发现展现在你面前的世界已经发生了翻天覆地的变化，你还会为上个月没有付清的帐单垂头丧气吗？看看唐纳德·特朗普 90 年代初的财务情况：个人债务有近 10 亿美元，公司债务有 9 亿美元。当时，一位记者曾问他是否很焦虑，特朗普回答说：“焦虑只会浪费时间，焦虑会阻止我想出解决问题的办法。”这正好说明了，阻碍人们变富的主要原因之一，是他们往往担心太多不太可能发生的事情。

再来回忆一下你是否有过这样的感叹？当你注意到身边突然涌现出一批 30 岁出头的年轻富豪时，会感慨地表示他们那代人赶上了非常好的时候，或者是网络世界方兴未艾，或者全球金融秩序百废待兴、房地产市场空前繁荣……总之，因为乱世出英雄、乱世造英雄等种种原因使得这些年轻人有了大施拳脚的好机会，于是平步青云，一跃成为新经济中的弄潮儿，财富也随之滚滚而来。而我们所处的这个时代呢，各种泡沫已经破灭，高潮过后的寒流、供大于求的买方市场、经济不景气等种种局面使得商机骤减，而现行的保守教育体制更加束缚了年轻人拓展的空间——于是，只能遗憾地继续过循规蹈矩的无风险生活。

如果你是受这种思想左右的话，罗伯特·清崎夫妇的切身体会可能会帮助你重新建立金钱观，开展发现商机的活动：

“1989 年，我常常慢跑穿过俄勒冈州波特兰附近一片美

## 第一章 培养你发现财富的灵敏嗅觉



PEI YANG NI FAXI ANCAI FUDELI NGMIN XI UJUE

丽可爱的地区，那里有一些小面包式的房子，小巧别致，经济实用，令我喜欢。

然而路边到处都是“房屋待售”的招牌，当时木材市场十分萧条，股票市场几近崩溃，经济状况很不景气。在一条街上我注意到有块破旧的待售招牌比其他任何招牌悬挂的时间都要长，一天慢跑路过那里，我便跑进去见房子主人，他看起来正处于困境之中。

‘你想以多少价钱卖掉房子？’我问道。

房子主人转过身来苦笑着说：‘给我报个价，’他说，‘房子待售已经一年多了，甚至没有人愿意进来看一看。’

‘我来看看。’我说。半小时之后，我就以低于他的要价2万美元的价格买下了这幢房子。

这是一幢小巧玲珑的两居套房，所有窗户上都装饰着姜汁面包式的须边，房子呈淡蓝色带灰点，建于1930年，房子内部有一个漂亮的岩石壁炉，还带有两间小卧室，把它用作出租是再好不过的了。

这所房子的买价为4.5万美元，而它实际上值6.5万美元，尽管当时没人想要买下它。我付给房屋所有者5000美元的首期付款，一周后，房屋主人高高兴兴地搬走了，他庆幸自己终于摆脱了那幢房子。我的第一位房客，一位当地的大学教授，住了进去。每月他交给我租金，我拿去还抵押贷款和管理费后，我口袋里的月现金流量还能增加略少于40美元的数额，这似乎并不怎么激动人心。

一年后，萧条的俄勒冈房地产市场开始复苏。来自加利福尼亚的投资者，携带着大笔资金从他们那依然繁荣的房地产市场上转向北方，大批购买俄勒冈和华盛顿州的地产。

我以9.5万美元的价格将那套小房子卖给了一对来自



独木舟财富大师分类速读丛书



## 带翅膀的金钱

DAI CHI BANG DE JIN QIAN

加利福尼亚的年轻夫妇，而他们也认为自己捡到了大便宜。我希望把获得的大约 4 万美元的资本采用 1031 递延税款的方式进行交易，于是我寻找地方把资金投资出去。过了一个月左右，我在俄勒冈找到了一套有 12 个房间的公寓，这套公寓正好位于比佛顿的英特尔工厂的旁边。公寓主人住在德国，对于这片地产的价值没有任何概念，只想尽快脱手。我给这套价值 45 万美元的房屋报价 27.5 万美元，最后以 30 万美元成交。我买下了它并持有了 2 年，后来我们要搬到凤凰城，因此我又以 49.5 万美元的价格卖出了它。

接着，我在亚利桑那州凤凰城买下了一幢 30 个房间的公寓楼。就像以前的俄勒冈市场一样，当时凤凰城的房地产市场一片低迷。

凤凰城这幢有 30 个房间的公寓楼价格为 87.5 万美元，首期付款 22.5 万美元。这幢公寓出租后带来的月现金流量略高于 5000 美元。到 1996 年，亚利桑那州的房地产市场开始启动，一位科罗拉多的投资者为我的这处房产出价 120 万美元。

我和太太考虑过出售的事情，但我们决定等一等，看看国会是否会修改有关资本利得的法律。如果确实修改的话，我们预期这处财产的价格还会上升 10% 至 20%，而在持有期间，每月它还能提供 5000 美元的现金流入……”

这个例子的要点在于说明一小笔钱是如何变为一大笔钱的，也就是如何发现世界上另外 90% 的人注意不到的商机，从而一步步走上财富之路，当然，这还要靠对财务报表、投资策略以及市场和法律的了解。

最后需要提出的是，不管你处于“钱太少”的阶段，还是正在步入或已经步入“钱太多”的阶段，制定一个财务计划



## 第一章 培养你发现财富的灵敏嗅觉



PEIYANGNIFAXIANCAIFUDELINGMINXIJUE

都至关重要。也就是说，钱少时有个财务计划，哪怕只是日常收入支出的流水帐。钱多时有个财务计划，例如名目更细致一些的资产负债表。如果钱少时没有财务计划或者从不关注你的收支情况，可能随时会陷入食不果腹的危险境地；同样，如果钱多时没有计划，那么你就会失去所有的钱，回到没有钱的世界，这是90%的人都熟悉的世界。而这关乎你以后能否终生富有的财务计划，以及上面已经提到过的财务报表、投资政策等一切可能与金钱相关的东西，将是我们在下文中关注的重点。

### 四、你与金钱的关系

你常常考虑这样的问题吗？钱是什么？钱对我来说是什么？我需要很多钱吗？我会为拥有很多钱而一味地努力工作或寻找商机吗？

无论你是抱有钱够花就行的心态，还是你渴望拥有很多钱，如果你把获得金钱作为你做很多事情的最终目标，那么无疑是陷入了一个难以自拔的漩涡。你会为了钱而加倍努力地工作，结果是债务越来越庞大，可能包括住房贷款、养车费用、信用卡里的赤字等，同时，你所剩余的闲暇时间却越来越少，和家人、朋友聊天的时间越来越有限——那么，你获得钱的初衷是什么呢？这里我们不考虑纯粹的持拜金主义的人群，那么拥有钱的目的不外乎是获得更高的生活质量、更好的社会地位、可以时刻保持得到稀缺品时那种满足的心态或某一特定的目标等等。这样看来，你拥有的钱财越多，是不是与初衷相背得越来越远了？

会陷入这个漩涡的原因在于，你没有认清你与金钱的真

独木舟财富大师分类速读丛书



## 带翅膀的金钱

DAI CH I B A N G D E J I N Q I A N

正关系，你一直在拼命地为钱工作，结果却把自己归入了世界上多数的 90% 的人群当中；殊不知与此同时，另外 10% 的人却津津乐道于考虑怎样让钱为他们工作。看看，这就是穷人、中产阶级和富人另一个根本性的差别了——穷人、中产阶级为了钱而工作，为此他们接受教育，学习一种或几种可以谋生的技能，走出学校后寻找一份稳定的工作，尽其所能地得到加薪或者升迁的机会……，他们成了金钱的奴隶，然后把谄媚或怒气对准他们的老板。富人却懂得如何让钱为他们工作，可以让钱按照他们的意志运行，从而随心所欲地支配它，他们也有对缺钱的恐惧心理、也存在让自己财富不断膨胀的贪婪愿望，但是绝对不会做出对钱无动于衷、漠不关心的样子，摆摆手表示“我对钱从来不感兴趣”，关键的是，富人们可以按照自己喜爱的方式运用恐惧和欲望，而不是受制于这些感觉，更重要的是，他们会运用这些感情为他们的长期利益谋利。就好象有一条管理理论这样说：“工人付出最高限度的努力工作以避免被解雇，而雇主提供最低限度的工资以防止工人辞职。”

你可能会疑惑，难道进入学校接受正规的教育、掌握一门技能，然后走向社会谋求一份体面的工作，这样一条世界上多数人都在走的大道却是使人陷入贫困的一个陷阱吗？这当然不是，事实上，学校是非常非常重要的地方，它不仅教授你一种技术或一门专业，使你成为对社会有用的人，同时可以看到，每一种文明都需要教师、医生、工程师、艺术家、厨师、商人、警察、消防队员、士兵等等，正是学校培养了这些人才，使我们置身的这个社会可以兴旺发达。但是不幸的是，对很多很多人来说，学校是终止而不是开端，而在求学过程中所固化形成的这种思维定式，往往成为日后面临某些转折

## 第一章 培养你发现财富的灵敏嗅觉



PEI YANG NI FAXI ANCAI FUDELI NGMINXI UJUE

而需要进行一些变革才能跟进的最大绊脚石。

这样描述我们大多数人所信奉的教育是不是有些无情？或许你正感到滑稽并对这种论调嗤之以鼻，下面的故事记录了罗伯物·清崎理财专家和畅销书作家与一位年轻的报社记者之间的对话，或许可以帮你进一步认清你和金钱两者之间究竟是一种什么关系。

“1995年，我接受了新家坡一家报纸的采访。一位年轻的女记者准时赴约，于是采访立即开始进行。我们坐在一家豪华酒店的大厅里，喝着咖啡，谈论我此次新加坡之行的目的。‘有一天，我想成为像你这样的畅销书作家。’女记者说。我曾经读过她在报上发表的一些文章，这些文章给我留下了深刻的印象，她的文章文笔犀利，条理清晰，深受读者的欢迎。‘你的文章风格很好，’我回答说，‘那么，是什么妨碍了你实现自己的梦想？’

‘我的工作似乎没有任何进展，’她平静地答道，‘人们都说我的小说非常优秀，但是仅此而已。因此，我依然继续在报社工作，至少，这能挣钱支付账单。不知道你有什么建议？’

‘有，’我明确地说。‘在新加坡，我有一位朋友办了一所学校，培训人们从事销售。他在这里为新加坡的许多大公司讲授营销课程，我想如果你去听听他的课，或许会对你的职业生涯大有助益。’

她有点不快，‘你是说我应该去学习卖东西吗？’

我点点头。

‘你是当真的吗？’

我又点点头。但她似乎被什么东西激怒了。我有点后悔自己所说的话，就问道：‘有什么不妥的吗？’本来我是想帮忙，现在却得赶快为自己的建议辩解。

独木舟财富大师分类速读丛书



## 带翅膀的金钱

DAICHIBANGDEJINQIAN

‘我拥有英语文学硕士学位，我还有一份体面的工作，我干嘛要去学做推销员？我是专业人士，即使我需要到学校接受再教育也是为了获得一份更好的工作，绝不是为了去当什么推销员，我讨厌那些推销员，他们眼里只有钱。您说说，我为什么非得去学习销售？’

她边说边站起身，用力地抓起了自己的提包，于是采访草草收场了。

在咖啡桌旁放着她带来的我写的第一本畅销书——《如果你想生活得富裕幸福，要不要去学校？》。我拿起这本书，见到她粘在封面上的一张便条，‘你看到这个了吗？’我指着她记的便条。

她低头去看自己的便条，‘什么？’她困惑地说。

我又指了指她的便条，在便条上她写着：‘罗伯特·清崎，畅销书作家。’

‘上面写的是最畅销书作家，而不是最好的作家。’

‘我只是一个平庸的作家，而你则是一位优秀的作家。我去了销售学校，而你得了硕士学位。如果把这两方面结合起来，你就既是“畅销书作家”又是“最好的作家”。’

她的眼里怒火中烧，‘我从来不会屈尊去学什么销售，像你这样的人士也不应该从事写作。我是受过专业训练的作家，而你只不过是一位商人，这并不一样。’

她扔掉了便条，匆匆穿过巨大的玻璃门消失在新加坡潮湿的清晨里……”

我们很容易明白这位女记者生气的原因，她是一个精明、才华横溢、受过良好教育以及很有天分的人，好象我们每天都会遇见的很多人一样。遗憾的是，她与世界上90%的人一样，不能真正地好好利用这种非凡才华。清崎先生想要告诉

## 第一章 培养你发现财富的灵敏嗅觉



PEI YANG NI FAXI ANCAI FUDELI NGMINXI UJUE

她的其实是：大部分人需要学习并掌握不止一项技能，如果她能勤奋学习掌握市场及销售方面的技能，她的收入就会显著增加，成为一位富有的畅销书作家。这当然是一件好事！起码，它可以端正你与金钱的真正关系，并逐步开始让钱为你工作了。

## 五、看看富人的投资

投资是获得财富、创造金钱的最直接手段，但是不用把它想得过于深奥，其实，在我们没有接受过有关投资方面的教育之前，就已经或多或少地具备这方面的天赋了，这是上天赐予我们的礼物。问题在于，由于我们缺乏自信，而不是缺乏技术性信息，而阻碍了我们前进的步伐。足够的勇气，或者也可以称为魄力、毅力、胆量等，就可以帮助我们获得更多的选择机会，走上象富人们一直在做的那样的投资之路。

这里，还没有必要把有关投资的具体步骤一条条输入给你，好象我们在前面已经做的那样，我们只想让你最大限度地树立起一种投资的信念，坚信自己可以通过投资不断地提高财商，或者也可以说，你自己的财商获得了进一步的提高后，将有利于你下一次规模更为惊人、风险更加令人血脉喷涌、回报也令你更为富有的投资行为。

在这个表面上平静而内部波涛汹涌的时代里，你会发现有一些人勇敢地走在了前面，而另一些人却陷入生活的恶性循环并难以自拔，其原因就在于后者依然固执于陈旧的观念，他们希望事情都能原封不动，他们抵制任何变化。失去了工作或房子的人总在抱怨技术进步，或是埋怨经济状况不佳以及他们的老板，却没有意识到，问题的症结在于他们本身。

独木舟财富大师分类速读丛书



## 带翅膀的金钱

DAICHIBANGDEJINQIAN

陈旧的思想是他们最大的包袱，也可以说是最大的债务。

在面对风险和利润的两难选择时，大多数人过多考虑的往往是安全性问题，而缺乏辨识能力和无畏于风险的魄力，但是不要忘了这句被理财专家反复告诫的话——富人们所投资的项目往往正是穷人、中产阶级所不投资的项目。建立起这样一套投资观念似乎让人难以接受，取其主旨简单的概括，即：观察市场→寻找商机→发现与多数人的看法相反的项目→权衡风险与收益→将自己全部资金注入……这样概括并不完全，也决不是什么投资宝典、致富秘诀，但是，这样的投资观绝对可以把你和大多数普通投资者区别开来，使你避免落入多数投资者都会陷入的陷阱。当然，你也可能从从事投资教学事业的人那里得到完全相反的建议，那也正是为什么这些讲授投资知识的人们往往只是比较有钱的人，而不是真正富人的原因所在。

感到复杂了吗？没有关系，当你开始对某件事感到复杂时，说明你已经开始理解这件事情了；那么，感到难以接受吗？不如看看下面这两个关于投资的小故事，当然并不是让多数人望而却步的那种大金额投资的案例，只是两个很小的故事，但是，它们却可能对你建立起一种超越束缚的新型投资观念有所帮助！

故事一：世界第一“投资理财家”巴菲特的成长片段。巴菲特8岁的时候，曾劝大他6岁的姐姐买一家名叫“城市服务公司”的股票，当时他们的买入价是每股38美元。但是不久以后，股票下跌到了每股27美元，姐姐看到这种情况，非常担心自己的全部积蓄化为乌有，于是天天责怪巴菲特。后来股票回升到40美元，巴菲特赶紧卖掉姐姐的股票，付了1美元的手续费之后，还赚了1美元。但是这并不是一次令人欣慰的

## 第一章 培养你发现财富的灵敏嗅觉



PEI YANG NI FAXI ANCAI FUDELI NGMIN XI UJUE

尝试,尽管他们表面上没有赔钱,然而当这家公司的股票紧接着涨到每股 200 美元时,巴菲特认识到了他们在这次股票买卖中的潜在损失。后来,他对别人说,“从这件事中我得到了两个教训:第一、多数人都看到的潜在风险和收益往往与最终事实是相反的;第二、当你帮助客户进行投资时,没有必要在投资过程中事事征得客户的同意。”那时候,巴菲特已经被世人称为“天才理财家”,人们这样形容他的“天才”能力:如果在 1956 年,他开始从事投资管理时你给他 1 万美元,以后再不追加,到 13 年以后的 1969 年你的投资将达到 30 万美元;如果你在 1975 年花上 40 美元买了一股他的投资公司的股票,到 1993 年,这一股就值 17000 美元了。

故事二:贝尔创业经历。这个故事也是从别人那里转述来的,讲的是一个叫亚历山大·格雷厄姆·贝尔的年轻人的经历。贝尔年轻时,刚刚为他的电话机申请了专利,但却发愁无法满足市场对于他新发明的强劲需求。为了得到大公司的支持,贝尔找到了当时的“巨无霸”——西部联合公司,问他们是否愿意购买他的专利和他的小公司,他的一揽子要价是 10 万美元。西部联合公司的老总嘲笑并拒绝了他,认为这个价格简直是荒谬可笑。后来发生了以下的事情:贝尔这个上市公司成了一个拥有数 10 亿美元的新的“巨无霸”了,而且最终几乎垄断了整个美国电报电话业务。

这两个例子都说明了成功投资者的眼光是多么的具有独到之处!他们在成为富人之路的起点就已经明确了他们的投资观念。他们深刻地理解财富的真实含义,想方设法填充他们资产负债表中的资产项,有违常理地发现商机,然后抛开对风险的畏惧、挣脱条框的束缚,大胆地进行投资,而金钱,在他们手中不过是一件得心应手的工具。所以,他们成为

独木舟财富大师分类速读丛书



## 带 翅 膀 的 金 钱

DAICHIBANGDEJINQIAN

---

了为数不多的、只占世界总人口中的 10%的富人。

你是不是开始理解富人们的思维方式了？你的财富观是不是随之开始发生开天辟地的转变了呢？



## 第二章 为你树立无处不在的理财意识

WEINISHULIWUCHUBUZAIDELICAIYISHI



## 第二章 为你树立无处不在的理财意识

### 一、钱够花就可以了吗

对待金钱问题，我们有些人常常羞于启齿，有时，他们也可能说：“我对钱不感兴趣”，或者说“钱够花就可以了。”直到有这样的机会：你发现你突然走出日常生活轨道并想拥有一样新鲜的事物时，却因为自己薪水不足以支付而不能如愿，这时，你才会深切地体会到，仅仅靠钱来维持生计是远远不够的。如果一定要坚持“钱够花就可以了”这种信条，那么这种时候，你会意识到，尽管温饱无忧，但是由于你突然产生了平日里会认为“奢侈”的想法，却不能满足，于是精神萎靡，开始对一贯的信念怀疑起来——这时的你，已经陷入了“钱不够花”的危机中了。

如果你一贯坚信挣钱不是你工作或做事的最终目的，而拥有钱的程度只要够花就

独木舟财富大师分类速读丛书



## 带翅膀的金钱

DAI CHI BANG DE JIN QIAN

可以了，那么，你会发现你总是处于拮据的状态，生活中总会有一件或者几件事情因为财务所限而不能获得满足。我们不以钱为最终目的，但是我们必须要有最终可以获得财务自由的信念，而获得真正意义上的财务自由，是不能仅仅依靠一份稳定工作所提供的薪金的。

当你不再以无所谓的态度对待金钱，紧接着开始为钱而拼命工作，结果却是，从一个怪圈跳入了另外一个陷阱里面——这就涉及到了在本书的第一章里提到的你与金钱之间的关系问题——究竟是你为钱工作？还是让钱为你工作呢？而这也直接关系到你有没有可能达到财务自由。

好了，现在你注意到了吗？这里反复提到的一个目标——财务自由，这个概念绝不是有钱与否就能轻易解释明白的。不如这样简单地测试一下，问题如下：你在生活中时常遇到财务方面的问题吗？当你遇到财务方面的问题时，是否感到困惑而无法做出必要的选择？你能否通过自如地控制你今天的所作所为来改变你未来的财富命运？你是否对你的财务收支设计出具体的行动方案？如果你对上面四个问题的回答都是“否”，那么很明显，你距离财富自由还有很大的一段距离，事实上，在你心中可能一直存在着那种“钱够花就可以了”的信条；如果你回答“否”和回答“是”的比例为3比1，那么说明，你已经通过生活中具体的经历理解到了仅仅维持“钱够花”的水平是远远不够的；如果你肯定、否定回答各半，那说明你已经从思想上做好了要达到财务自由的准备，但是还没有落实到具体行动上；如果你回答“否”和“是”的比例为1比3，那么说明你已经向财务自由之路迈进了；如果你的回答全部为“是”，那只能说明，你已经成功走上了财务自由之路，也可能对于这时的你来说，真正的财富已经唾手

## 第二章 为你树立无处不在的理财意识

WEINISHULIWUCHUBUZAIDELICAIIYISHI



可得了。

当你已经为走上财务自由之路而积极热心地做各种准备工作时，在回忆起类似与“钱够花就可以了”相仿的若干信念时，是不是觉得那些不过是海市蜃楼的梦而已？

### 二、你依附于组织还是完全信任自己

你完全信赖于组织，还是最相信自己？问这个问题相当于在问，你愿意把你的生活寄托于一份看上去不错的工作，还是愿意完全靠自己的双手争取自己的事业？

从理想主义的角度来回答，选择后者的人数也是非常可观的，谁不愿意自己做老板、自己安排自己的事业呢？但是回到现实中来，我们会发现，大多数的人们（90%左右）还是会选择一份稳定、有保障的工作来做，把自己的幸福寄托于公司雇主的加薪、升迁等；而真正选择自己创业的人员非常有限。这也正好解释了为什么多数人会用最少 15 年的时间来依次完成初级、中级和高等教育，之后再选择是否继续深造以便毕业后能找到起点更高、报酬更好的工作这一周而复始的现象。但是，多数人对于组织这种信赖的事实却解释不了，象许多成功人士在获得大学学位之前就离开了学校这类比较特别的事例，这些人中有通用电气的创始人托马斯·爱迪生；福特汽车公司的创始人亨利·福特；微软的创始人比尔·盖茨；CNN 的创始人泰德·特纳；戴尔计算机公司的创始人米歇尔·戴尔；苹果电脑的创始人斯蒂夫·吉布斯；还有保罗的创始人拉尔夫·劳伦等等。

从他们的经历中可以看出，大学教育对于获得传统职业的确非常重要，但是对于人们如何创造巨额财富却并不重

独木舟财富大师分类速读丛书



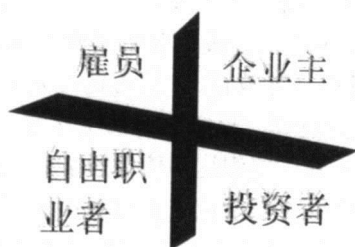
## 带翅膀的金钱

DAICHIBANGDEJINQIAN

要。也可以这样说，你依附于一份工作的结果是可以维持基本的生计，可以获得稳定的收入，但是却使你与通向财富之路背离得越来越远。

这样看来，学校里没有教给你怎样获得巨额财富，也没有教你如何实现财务自由，那么，挣钱需要什么呢？理财专家清崎对此的回答是：挣钱需要一个梦想，一系列决定，快速学习的决心以及正确使用你天赋的能力和辨别你的收入来自何处的能力。前面几项还好理解，对于收入来自何处这一问题，似乎没有什么辨别的需要，不外乎是雇主开出的月薪、自己通过各种途径工作得到的收入或自己给自己开出的工资等等，有什么需要辨别的呢？清崎先生就在这个时候引入了“现金流象限”这个概念。

下面这个图代表了现金流象限的全部。



现金流象限代表收入或金钱产生的不同途径：左边一、三象限归为一类，其中第一象限为雇员栏，代表一位雇员通过拥有一份工作为另外一个人或一家公司工作而赚到钱；第三象限是自由职业者栏，代表通过为自己工作而赚到钱的人们；右边第二、四象限归为第二类，其中第二象限是企业所有人栏，代表拥有能产生钱的企业的企业主们；第四象限为投资

## 第二章 为你树立无处不在的理财意识



WEINISHULIWUCHUBUZAIDELICAIYISHI

者栏,表示处于该象限的人们可以从他们的各种投资中获得金钱,也就是,用钱可以创造钱的那类人群。

可以看出,不同的挣钱方式缘于不同的思维方式、不同的技术技能、不同的教育背景以及不同的性格类型。由于这些差别的存在,不同的人们被吸引到不同的象限中。虽然金钱是完全相同的,但是挣钱的途径却可以截然不同。如果你要找出区别这四个象限的各自不同标志,你首先得问自己:“你的收入究竟主要来自于哪一个象限呢?”也就是说,你能从哪个或哪几个象限挣到钱?

其实,大部分人都具有从四个象限中挣到钱的潜力。学校教育虽然在某种程度上有引导我们走向一、三象限,即为某一组织工作的作用,但是这种潜移默化的作用并不绝对发挥功效。关键还是在于我们自己,即我们的基本价值观、优势、弱势和兴趣所在,正是这些关键的不同之处,推动我们进入或离开某一象限。这也正是我们虽然在某一方面抨击学校教育固化你的思维模式,使你选择距离财富越来越远的道路,一方面又肯定高等教育的重要性,以及它对于我们走向财富之路不可或缺的重要意义的的原因所在。

例如,一位医学院的学生获得学位之后,可以选择在象限的左边工作,也可以选择在右边:他可以做一名“雇员”来挣钱,例如可以加入一家大医院,也可以在公共医疗服务系统中为政府工作,或者做一名军医,或者加入一家需要医生的保险公司等;他也可以选择成为一名自由职业者,他可以开办一家私人诊所,成立一个办公室,雇佣员工并建立一份私人客户名单;这位医生还可能决定成为一名企业主,他可以拥有一家诊所或实验室,并雇佣其他医生。这位医生可能会雇一名商业经理去经营这个机构,在这种情况下,这位医

独木舟财富大师分类速读丛书



## 带翅膀的金 钱

DAICHIBANGDEJINQIAN

生将拥有企业，但是不必在该企业中工作，这就是说，他可以同时作为“雇员”和“企业主”，在一、二象限中同时赚钱；作为“投资者”，这位医生会向别人的企业投资或者是在股票市场、债券市场和不动产市场等金融市场上投资挣钱，通常在这种情况下，他的收入也至少会来自于两个或两个以上的象限。

正是这种不同人的基本特征存在着差异，包括基本价值观、优势、弱势和兴趣等，促使人们从某个或某几个象限获得收入而不是从其它的象限。一些人喜欢依附于组织，他们则愿意选择做雇员；一些人喜欢拥有自己的事业，并且亲力亲为，那么他们则比较愿意选择成为自由职业者，拥有自己的公司并着力去经营它们；一些人喜欢拥有自己的公司，但不想亲自经营它们；一些人嗜好投资并且不惧怕风险，而另外一些人永远尽量采取规避风险的措施……正是这些核心价值观取向的不同、以及大多数人天生具有的某些特征等因素，决定了人们可能在某象限中获得成功，反之则相反。

但是，应该指出的是：并不是说在右侧的象限中你就一定会变得非常富有，处于左侧的象限就注定你会很贫穷。事实上，在每个象限中都有人赚到几百万美元，也有人濒临破产或一文不名，处于某一个或另一个象限中并不能确保你获得财务自由。

### 三、抓住现金流象限的本质

不是每个人都有机会尝试所有 4 个象限的不同赚钱方式，因此，尽管我们在一定程度上了解自己的喜好、性格、优点和弱点等，我们仍然不能确保自己究竟最适合于哪个象

## 第二章 为你树立无处不在的理财意识

WEINISHULIWUCHUBUZAIDELICAIYISHI



限。尤其是，随着年龄的增长或有过另一种经历后，我们的兴趣会发生改变，这些情况更加加剧了我们对某象限适应性的不确定性。

为了减少这种不确定性为我们带来的困扰，我们首先需要做的是彻底的抓住现金流象限的本质，找出4个象限哪怕是最细微的差异。因为这些细微的差异经过多年以后，将演变出巨大的差异，成为决定我们富有与否的最直接因素。

要知道，现金流象限不仅仅是一个平面图和几个概括性的短语。当你完全理解了这个简单的图形的真正内涵时，你会发现一个全然不同的世界，以及观察世界的不同角度与方式。设计出这个现金流象限的伟大理财专家清崎赋予了我们这样的承诺：作为一个从现金流象限左右两侧观察世界的人，这个世界将根据你所处的象限不同而大相径庭……

下面的表格是对属于不同4个象限的人们所具备的最基本特征差异的描述。

|           | 特征差异     |          |          |       |
|-----------|----------|----------|----------|-------|
|           | 对金钱的嗜好程度 | 对风险的嗜好程度 | 对工作的嗜好程度 | 受教育程度 |
| “雇员”象限    | 低        | 低        | 较高       | 较高    |
| “自由职业者”象限 | 较低       | 较低       | 高        | 高     |
| “企业主”象限   | 较高       | 较高       | 低        | 较高    |
| “投资者”象限   | 高        | 高        | 高        | 低     |

具体如下：

### 1. “雇员”象限

有几个标志可以帮助甄别出属于“雇员”象限的人们，那

独木舟财富大师分类速读丛书



## 带翅膀的钱

DAICHIBANGDEJINQIAN

就是处于这个象限的人们常常愿意说的几句话，例如：

“我想找一份稳定、有保障的工作。”

“我现在的工作薪水还可以，但是福利不够好。”

“目前我的工薪水平只够供一栋小户型住宅和一辆中档车，我想换一份待遇更好些的工作。”

.....

我们知道，“保障”、“稳定”这类词经常被用来回应恐惧心理，来自“雇员”象限的人会经常使用这个词。当涉及到金钱和工作时，很多人甚至憎恨那种来源于经济不确定性的恐惧感，因此渴望获得保障；“福利”这个词意味着人们还喜欢某种额外的报酬，也就是一种明确的有保证的额外津贴，诸如医疗计划或退休计划等。他们希望某种程度的确定性来平息他们心中的恐惧，所以他们就业时，他们寻求保障和严格的协议，对于他们来说，保障通常比金钱更重要。雇员可以是公司的高层领导，也可以是公司的普通员工，但是对于这个象限的人来说，问题不在于他们做什么，而在于他们与雇佣他们的个人或组织所签定的协议。

### 2. “自由职业者”象限

属于“自由职业者”象限的人们可能会说：

“我的时薪是 35 美元。”

“我的正常佣金是总价的 6%。”

“看起来我找不到想做这项工作并能把这项工作做好的人。”

“我在这个项目上已经花了 10 个工作日了。”

.....

这是一群想“做自己的老板”的人，或者是喜欢“为自己做事情”的人。通常，当提到金钱这个话题时，处于这个象限



## 第二章 为你树立无处不在的理财意识

WEINISHULIWUCHUBUZAIDELICAIYISHI



的人们不喜欢让自己的收入依赖于他人，他们也不是通过寻求保障来消除恐惧，而是通过控制局势和亲自解决问题来消除恐惧。在这群人中，有很多是受过良好教育的“专业人士”，例如医生、律师、会计师、各级政府幕僚中的首席研究员等等，也有很多人还接受除传统教育之外的其它教育方式，诸如直接收取佣金的推销员，不动产代理人，以及小企业主，如零售店老板、餐厅老板、顾问、药剂师、旅行社代理、机师、管道工、木匠、牧师、电工、理发师、自由教师、艺术家等。

### 3. “企业主”象限

处于“企业主”象限的人们具备的种种特征基本与处于“自由职业者”象限的人们正好相反。这个象限人们的座右铭是：

“如果你能雇佣别人为你做事，并且他们能做得比你更好时，为什么要自己做呢？”

“企业主”象限的人们信奉“分工产生高效率”，喜欢分配工作，真正的企业主非常愿意自己身边围绕来自4个象限的精英们。亨利·福特、约翰·D·洛克菲勒等是这个象限的代表人物，他们最鲜明的特征就是既掌握领导艺术又具备高超的商业技能，而这两项才能正是作为企业主必不可缺的、需要终其一生来学习的艺术。

简单说明分别处于“自由职业者”象限和“企业主”象限这两种人群的差异，即前者拥有的是一份工作，而后者拥有的是一个系统，然后雇佣能胜任的人去操作这个系统。而在很多情况下，“自由职业者”不得不亲自操作系统，这导致他们无法离开。

例如，一位牙医花费数年时间在学校里学习，最后形成了一个自我控制的系统。由于技能不错，获得了多数客户的

独木舟财富大师分类速读丛书



## 带翅膀的钱

DAICHIBANGDEJINQIAN

认可，并且由于这位牙医基本上能够独立完成全部的工作，因此收入不菲。问题是，如果牙医去度假，那么他的收入也就没有了。这就是“企业主”可以胜出“自由职业者”的优势所在。因为，“企业主”象限的人们可以永远度假，因为他们拥有一个系统，这个系统帮助他们在其度假过程中钱仍然照来不误。

可以看出，要成为一名优秀的“企业主”，需要具备：对所有权的控制权或控制权和领导他人的能力。许多自由职业者没能完成由一份工作向一个系统的转变，通常是因为他们已经固化在这个系统中，有些“不识庐山真面目，只缘身在此山中”的味道了。

### 4.“投资者”象限

投资者用钱赚钱。他们不必工作，因为他们的钱在为他们工作。处于这个象限的人群仅占所有人的一小部分，但是他们却掌握了世界上大部分的财富，他们非但对风险不惧怕，甚至对其有一种天生的嗜好。他们的平均收入在4个象限中是最惊人的，虽然他们也随时处于一贫如洗的危险边缘。巨额金钱快速流动的场所是投资者的游戏场，金钱只有到了处于这个象限的人们的手中，才有可能变成真正的财富。

这就是现金流象限。该象限明确区分出了收入的不同来源，这些差别总结如下：



## 第二章 为你树立无处不在的理财意识

WEINISHULIWUCHUBUZAIDELICAIYISHI



当然，现金流象限理论不是一套必须遵循的规则，但是它能够指导那些希望使用它不断改善自己财务状况的人们，如果你已经厌倦了每天上下班、循规蹈矩、与穷人或中产阶级为伍的生活，那么不妨做一次跨越象限的尝试。

### 四、不同的象限，不同的理财方式

我们在第一章中提到，不管你处于“钱太少”的阶段，还是正在步入或已经步入“钱太多”的阶段，制定一个财务计划都至关重要。同样的道理，不论你的收入主要来自于4个象限中的哪一个，制定一个与之相适应的财务计划都是必不可少的。区别只是在于，不同的象限，采取的理财方式差别迥异。

#### 1. “雇员”“自由职业者”象限的安全不自由定律

选择处于这两个象限的人们可能对于财务以及理财方面的知识知之甚少，当然，对于他们来说也没有必要投入过多的精力在这些方面，因为每个月固定的收入来源以及某些额外的奖金奖励，足以培养人们在这些方面与生俱来的惰性。这就是“安全不自由定律”前半部分的所有涵义了，因为安全，所以没有必要担心下一步的经济来源，但是，这就是自由吗？结果是截然相反的，当你以这固定的收入为主要经济来源时，同时也注定了你的自由也限制在这固定的收入范围内，否则，就会卷入个人财务危机中……这就是该定律的全部真谛了。选择处于这两个象限的人们，可能由于其性格一直以来被保守谨慎的方面所主导，也有可能经历过风险之后，最终找到了适合自己的定位。那么，在这一小段文字中所要讨论的就决不是如何劝说您是否应该改变收入象限的问题了，事实上，我们想

独木舟财富大师分类速读丛书



## 带翅膀的钱

DAICHIBANGDEJINQIAN

要说明的仅仅是，必要的财务知识以及理财经验对这些人们来说也是同样重要的。至少，你可以适当地选择如何通过选择合适的税级，来规避对于个人来说不必要的损失，可以学会如何恰当地规避风险，如何更加深刻地理解为什么在某些方面的成本是必须的，而另外一些方面的支出却是可以削减的。

### 2. 在“企业主”象限中学会系统的理财

“企业主”责无旁贷地需要掌握一个系统，这也是人们在进入“企业主”象限时的根本目标，请记住您的这个目标，并尝试让人们通过这个系统为您工作。您可以亲自发展这个企业系统，也可通过收购一个系统，并把这个系统看成是将使您安全地从现金流象限的左侧迈向右侧的桥梁——你通往财务自由的桥梁。掌握一个系统，意味着你成功和失败的可能各占一半，但是往往失败给我们的东西更为可贵，是一个真正意义上的学习过程。遗憾的是，多数人都是从“雇员”开始学习做“企业主”的，现在把这叫做“在职培训”，这正是很多权力集中的家族企业得以代代相传的法宝之一。问题是，并不是很多人都有资格或足够幸运能够学到作为“企业主”的“隐藏在幕后”的各个方面，大多数企业的管理培训计划只是把你培养成一名经理，很少有企业培训你成为“企业主”。有时候，人们在迈向“企业主”象限时停留在“自由职业者”象限中，这主要是因为他们没有能够开创一个足够大的系统，结果是他们自己成为一个系统中的一个必要组成部分，而成功的“企业主”开发的系统没有他们的参与也将正常运转。

理财专家清崎先生总结的迈向“企业主”之路其实只有简单的3个步骤：一是找一位导师。你可以通过读一两本相

## 第二章 为你树立无处不在的理财意识

WEINISHULIWUCHUBUZAIDELICAIYISHI



关的好书来实现，也可以选择在一所名牌学校获得 MBA 学位，然后找份迅速通往公司顶层的工作。之所以认为类似于 MBA 这样的学位是重要的，最重要的原因就在于你可以从中学到系统的会计学基础知识，知道财务数字与企业系统的关系；二是购买特许经营权。这是因为，当你购买特许经营权时，你是在购买一个“已被验证过的”运行良好的系统，这能让你集中精力开发你的员工队伍，在你学习如何成为“企业主”时，购买系统排除了一个重要的不确定性因素。许多银行愿意贷款给特许经营企业，而不愿意贷款给小的新成立的企业，就是因为这些银行了解系统的重要性，以及使用好的系统创业将会降低经营风险。这就是涉及到第三个步骤了，即学会融资，也就是当你需要钱的时候，可以高效率低成本地筹到款。银行不给没有系统的小企业贷款，那么你该怎么做呢？就是要建立一个被验证过的真正的商业系统。当然，这不是一蹴而就的事，甚至可以说非常困难，因为你忘记或者没有注意到的系统将导致你的坠落和毁灭。职业投资者愿意投资于被验证过的系统，银行也愿意向这样的系统贷款，当然，这个系统必须要拥有知道如何操作它的人。因此，筹资的诀窍在于，掌握银行只把钱贷给被验证过的真正的系统，并且寻找能够经营它们的人这一事实，然后，你也做同样的事情。

### 3. 不同的投资者，不同的选择方式

即使你跨越了种种屏障，顺利进入“投资者”象限时，也有不同的类型趋向，而不同类型的投资者，即便所处象限一致，面临的选择和途径也是截然不同的。

#### 第一等级投资者应该学会预算

第一等级投资者包括 3 种类型，一无所有的投资者、借钱者和储蓄者。一无所有的投资者没有钱用来投资，因此他

独木舟财富大师分类速读丛书



## 带翅膀的钱

DAICHIBANGDEJINQIAN

们可能也从属于“雇员”象限或“企业主”象限（处于第一等级的其他两种类型的投资者也处于此）。他们一无所有的原因不是在于他们挣不到钱，而是在于他们花的钱比挣的还多，事实上，有很多“有钱”人会处在这个等级，因为他们花的钱和挣的钱一样多或者花的钱比挣的钱还要多。不幸的是，大约 50% 的成年人属于这个等级；借钱者通过借钱解决财务问题，他们甚至还用借来的钱进行投资，拆东墙补西墙，用彼德的钱付给保罗——这就是这类投资者的财务计划。当他们拥有一些资产时，而实际上是他们的债务水平提高了，这些人对金钱没有意识也没有好的花钱习惯。他们拥有的任何有价值的东西都与负债有关，他们想方设法把债务拖延很长时间，是彻底的消费者。当他们出现财务危机时，他们会说他们挣的钱不够多，他们看不出问题不在于他们的收入，而是在于他们的用钱习惯；储蓄者通常通过储蓄一笔笔小钱来抵御风险，但是储蓄的方式往往带有低回报的特征，如货币市场的支票存款、储蓄存款或者大额存单。他们储蓄通常是为了消费而不是为了投资，他们相信现金支付，害怕信用卡和负债，他们喜欢把钱放在银行里的那种“安全感”。但是，这个等级的人经常浪费他们最宝贵的资产——时间，却试图节省某一分钱，他们花几个小时从报纸上剪下赠券，然后在超市中，排着长队，笨拙地找到那些赠品。

你认识处于第一等级的这些投资者吗？如果你对这 3 种类型的投资者非常熟悉，你可能也了解，一无所有的轻松、勇于筹款和善于储蓄等等并不是绝对的坏事，关键在于，你必须知道如何对这诸多细枝末节做出预算。比如，有些储蓄是件好事，但是理财专家建议人们在银行中保持有可支付半年到一年的生活费的现金就足够了，超过这个点之后，有比银

## 第二章 为你树立无处不在的理财意识

WEINISHULIWUCHUBUZAIDELICAIIYISHI



行储蓄好得多也安全得多的投资工具。事实上,你储蓄 1 美元,由于派生存款,银行最后实际可向外贷出 10~20 美元,并收取高达 19% 的利息,反过来它只付给你不到 5% 的利息。为什么不试着成为银行家呢?即便你的天性决定了你害怕金融风险,储蓄是最低风险的投资方式,那么,也可以在专家的指导下对你的储蓄方式稍做调整,你会发现有意想不到的收入流入你的口袋。

### 第二等级投资者应该学会财务协作

第二等级的投资者比第一等级的投资者成熟、老练得多,该等级的投资者知道投资的必要性,他们可能参加公司退休计划 401 (K)、SEP、超级年金计划、养老金计划等等,有时,他们也进行外部投资,如共同基金、股票、债券或者有限合伙制;他们也了解长期计划的重要性,并通过该计划达到他们的财务目标。他们在真正投资之前,会投资于他们的自身教育;处于这一等级的投资者同时也可能“财力充足”,能够追寻更积极的或者更有风险的投资战略。为什么呢?因为他们有良好的财务习惯,坚实的财力基础和卓越的投资智慧。这些优势来自于他们的职业、企业或者退休收入及合理控制债务/权益比率的习惯,这意味着他们的收入比支出多得多。这些投资者将全部资产的不到 20% 用于投机性投资,能够创造自己的交易,并获得 25% 甚至无穷的回报;这些投资者知道,运行不良的经济时期或市场为他们提供了最好的成功机会,他们在别人退出时进入市场,他们也知道何时才真的应该退出市场。这一等级的投资者需要使投资简单化,不要频繁地改变花样。忘掉那些复杂的投资,只做绩效好的股票和共同基金投资等等就足以卓然超群了。同时,因为自己已经具备了一定的投资基础(包括相关的财务知识和资金),



独木舟财富大师分类速读丛书



## 带翅膀的钱

DAI CHI BANG DE JIN QIAN

这一等级投资者的最大通病就是忽略财务协作的重要作用，那么，今天就开始，找一个值得你欣赏的专家帮你好好定夺你的每一个投资方案吧！毕竟，你还不是终极投资者呢。

### 第三等级投资者应该精通投资

世界上只有少数人能达到这个投资精英所在的等级境界。这种人通常既是优秀的“企业主”，又是优秀的“投资者”。因为他或她能够同时创造企业和投资机会，我们习惯于把处于这个等级的投资者称为“资本家”。资本家的目的是通过把别人的钱、劳动、时间等和谐的组织在一起为自己和他人赚取更多的钱。成为真正的资本家意味着能够期望获得100%甚至无穷多的回报，这是因为他们精通于投资，知道如何管理风险，没有钱时也知道如何能够挣到钱。处于这个等级的投资者们正是掌握着世界上90%财富的那10%的人群。你认识这样的投资者吗？你了解他们对于投资运筹帷幄的那些态度、方法和思维吗？如果你还对此有着浓厚的兴趣的话，那么就重点关注以下后面的章节吧。在“得心应手”篇中，你将真正地了解到那些资本家与普通投资者们的本质差别。

需要指出的是，无论你主要处于哪个象限，你都有可能贫穷、也有可能富有，关键在于你以怎样的态度和方式对待你已经到手或者未来可能流向你手中的金钱，如果你在合适的象限里选择了恰当的理财方式，你会发现原来自动自发的控制自己的财务状况并不很难，反之，你会觉得通往财务自由的道路是如此的荆棘满布。

你认真地回答上面几点中的每一个问题了吗？你对照着自己的性格特点以及以往的收入支出情况把自己大致的归为哪个象限中了吗？你确定最适合自己的理财方案了吗？——以上3个问题就是我们在进入到下一个部分之前所要



## 第二章 为你树立无处不在的理财意识

WEINISHULIWUCHUBUZAIDELICAIIYISHI



理清的重点了，如果你已经成竹在胸地认识到了对于你自己来说的核心问题之所在，那么，一起来学习一些财务方面的入门知识吧。

独木舟财富大师分类速读丛书



## 带翅膀的金钱

DAICHIBANGDEJINQIAN

# 第三章 初级财务知识就可以武装你

## 一、关于财务报表

什么是财务报表？为什么一定要读懂财务报表？怎样运用这门晦涩单调的语言？这3个问题贯穿了本部分的核心内容。事实上，若选择以财务术语对其进行回答，则可以用非常简明的语言就能完成，例如：

财务报表指：……包括资产负债表、利润（损益）表和现金流量表等3大主要报表以及相关附表，如……

但是，这样的解释仅仅适用于那些有针对性的学习对象，比如会计专业的在校 生、职业会计师备考者等，而对于那些需要掌握这些语言，但是不需要精通的大多数人来说，花太多的时间在这些语言的学习中，往往让人觉得不可思议。

但是，财务报表对于任何一个人来说

### 第三章 初级财务知识就可以武装你

CHUJICAIWUZHISHIJIUKEYIWUZHUANGNI

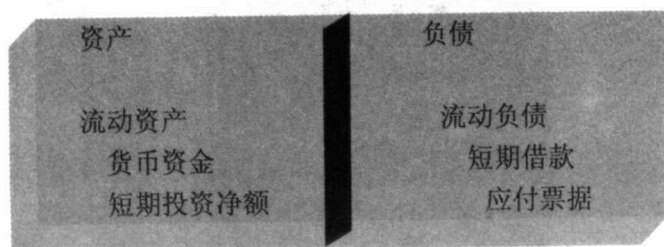


都是如此重要，这方面的专家甚至称它为“走出学校以后的成绩单”，也就是“成人的成绩单”，将它的重要性与个人的年度体检报告、工作记录等相提并论。

专家的话不是单单针对于那些处于“企业主”和“投资者”象限的人来说的，不论你的收入主要来自于哪个象限，千万不要以为这些表格对于公司之类组织的重要性更胜于对于个人，事实上，只要你涉及到与银行方面的接触，你个人的财务状况将永远是你能否获得你所希望的贷款额的最重要砝码。是的，银行面对你的申请时，不会问你的受教育程度以及你在学校时的表现，更不会向你索要你得过 A 或 B 的哪门课的成绩单，他们所希望了解的仅仅是你最近以及将来一段时期的财务状况，而这正是通过你的资产负债表、利润（损益）表表现出来的。这就是我们为什么一定要掌握这门语言的真正原因所在。

但是，如何简单明确地描述这 3 个表格呢，不妨仍然求助于简笔画的方式。

下图是资产负债表的简笔图，其中，剔除了正式报表中一些个人财务不常涉及到的明细项目，如无形及其他资产、少数股东权益、所有者权益等等。



独木舟财富大师分类速读丛书



# 带翅膀的钱

DAICHIBANGDEJINQIAN

|        |       |
|--------|-------|
| 应收票据   | 应付账款  |
| 应收股利   | 应付工资  |
| 应收利息   | 应付福利费 |
| 存货净额   | 未交税款  |
| 其他     | 其他    |
| 长期投资   | 长期负债  |
| 长期股权投资 | 长期借款  |
| 长期债券投资 | 应付债券  |
| 其他     | 其他    |
| 固定资产   |       |

下图是利润（损益）表的简笔画，与正规的利润（损益）表相比，也做了相应的简化处理。

|           |
|-----------|
| 主要业务收入    |
| 减：主营业务成本  |
| 主营业务税金及附加 |
| = 主营业务利润  |
| 减：主营业务费用  |
| 加：投资收益    |
| = 利润总额    |
| 减：所得税     |
| 加：其他      |
| 减：其他      |
| = 税后利润    |
| 支出        |

### 第三章 初级财务知识就可以武装你



CHUJICAIWUZHISHIJIJUKEYIWUZHUANGNI

由于现金流量表被业内、外人士公认为比较复杂，同时还  
得保证让读到本书的人可以比较直观地理解它的本质，在对  
它进行简化处理时我们遵循了下面 3 条原则：1. 分步进行原  
则；2. 最高简化原则；3. 个人化原则。

下图为简化现金流量表的第一步。

经营活动产生的现金流向

各种收入、支出

投资活动产生的现金流量

投资收入、投资支出

筹资活动产生的现金流量

筹资收入、筹资支出、汇率变动影响

进一步，将现金流量表与利润（损益）表结合起来，如下  
图。

主业务收入

减：主营业务成本

主营业务税金及附加

= 主营业务利润

减：主营业务费用

加：投资收益

= 利润总额

减：所得税

加：其他

减：其他

= 税后利润

支出

主要业务产生的现金流入

主业务产生的现金支出

投资活动产生的现金收入

投资活动产生的现金支出

筹资活动产生的现金收入

筹资活动产生的现金支出



独木舟财富大师分类速读丛书



## 带翅膀的金钱

DAICHIBANGDEJINQIAN

最后，将现金流表与资产负债表、损益表均结合起来。

| 资产     | 负债    |
|--------|-------|
| 流动资产   | 流动负债  |
| 货币资金   | 短期借款  |
| 短期投资净额 | 应付票据  |
| 应收票据   | 应付账款  |
| 应收股利   | 应付工资  |
| 应收利息   | 应付福利费 |
| 存货净额   | 未交税款  |
| 其他     | 其他    |
| 长期投资   | 长期负债  |
| 长期股权投资 | 长期借款  |
| 长期债券投资 | 应付债券  |
| 其他     | 其他    |
| 固定资产   |       |

减：主要业务成本  
 主要业务税金及附加  
 = 主要业务利润  
 减：主要业务费用  
 加：投资收益  
 = 利润总额  
 减：所得税  
 加：其他  
 减：其他  
 = 税后利润  
 支出



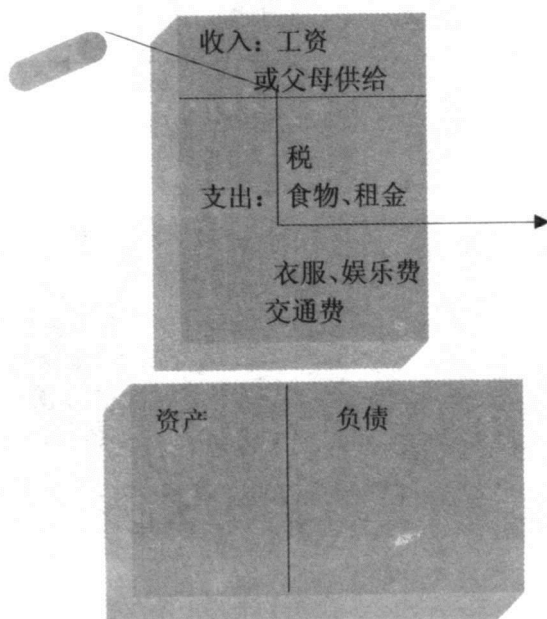
### 第三章 初级财务知识就可以武装你



CHUJICAIWUZHISHIJIJUKEYIWUZHUANGNI

正如在本篇第一章中用来解释资产、负债的现金流简笔画那样，上面几张关于 3 张财务报表的简笔画示例揭示了这 3 张主财务报表的最直接涵义。图中的箭头方向表明了现金的流动或“现金流量”。数字和文字本身意义不大，重要的是它们所要表述的东西，在财务报告中，读数字是为了发现情况、了解流向，即随时掌握钱究竟在向哪儿流动。大多数家庭中，财务报表表现的是一幅超前努力工作的图景，不是因为他们不挣钱，而是因为他们购买的是负债而非资产。下面几幅图分别表现了穷人、中产阶级和富人的现金流简笔画。

一个穷人或经济上没有独立的学生的现金流简笔画



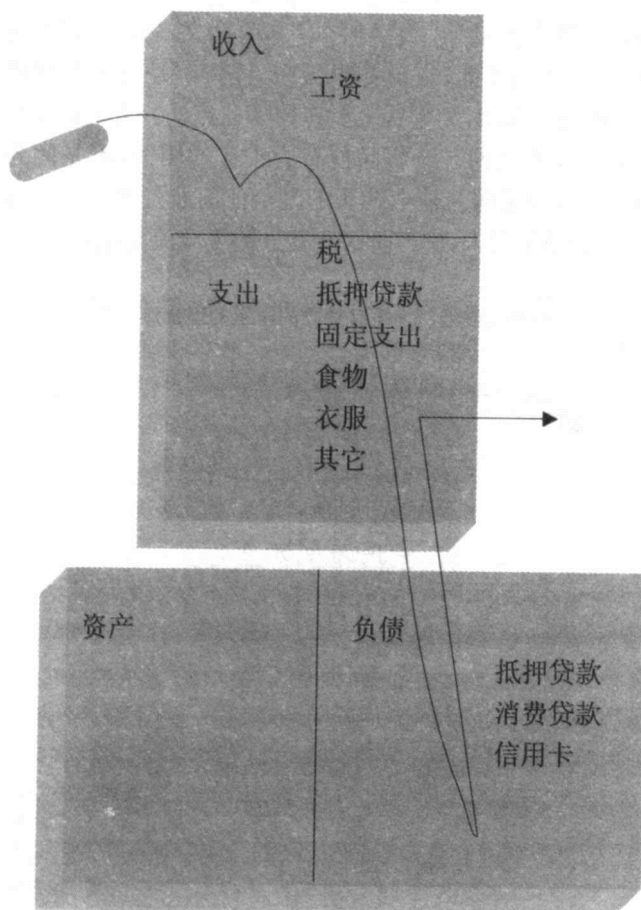
独木舟财富大师分类速读丛书



## 带翅膀的金钱

DAICHIBANGDEJINQIAN

一个中产阶级的现金流简笔画



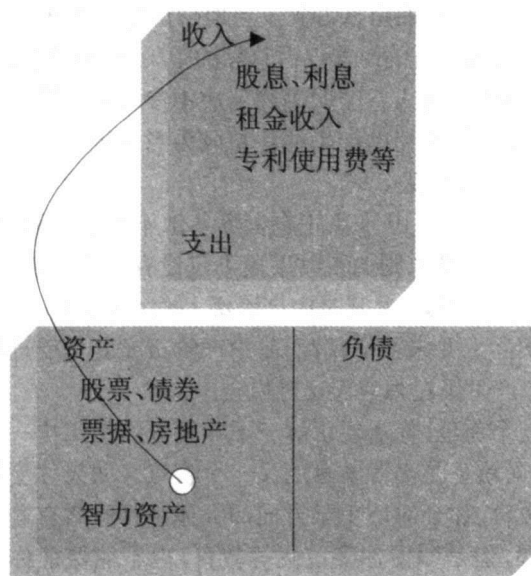


### 第三章 初级财务知识就可以武装你

CHUJICAIWUZHISHISHIJIUKEYIWUZHUANGNI



一个富人的现金流简笔画



这些图表示了穷人、中产阶级和富人一生的现金流情况，虽然显得过于简化，但是都包括了会涉及到的个人生活的每项支出等。正是现金流说明了问题的本质，即说明了一个人是怎样处理他已经到手的钱的。

## 二、了解税收的历史和征税的方式

刚刚读到了一条新闻，又是一个用 90/10 定律可以描述的现象：根据某州政府税务部门的一项统计，当地年税收的 90%是由中产阶级及收入水平低于他们的穷人们缴纳的，而

独木舟财富大师分类速读丛书



## 带翅膀的金钱

DAI CHI BANG DE JIN QIAN

富人缴纳的税收仅占总额的 10% 左右。但是，地方财富排行榜却显示，富人们所拥有的财富占到了当地财富总额的 90%，而穷人和中产阶级所拥有的财富仅占总额的 10%。有趣的是，在中国，有一些精明的富人甚至明确表示决不参与财富排行榜的排名，因为上了这类榜的结果往往是成为当地税务机关的重点跟踪目标，得不偿失。

其实，类似的 90/10 现象正在世界各地不断地上演着，结果，本着劫富济贫原则的税收手段不仅没有完成初衷，反而成了穷人、中产阶级（尤其是中产阶级）的沉重负担，因为多数的富人实际上并未被征税，而是中产阶级尤其是受过教育的高收入中产阶级在为穷人支付税金。

要讲清这个道理，你需要了解一下相关方面的历史——税收的历史，而这正是高等教育的又一个盲点。如果你受过基本的中级教育，你会对历史学方面的大体事件脉络有着一个基本的掌握，但是即便你受过高等教育，也不能保证你一定了解税收的发展历程。而其实，这才是我们走向财务自由之路真正所需要具备的基本知识。

早期，英国和美国是不需要纳税的，只有一些为战争而临时征收的税，国王和总统称之为“纳捐”，例如，英国在 1799 年~1816 年间为了与拿破仑作战而征税，美国则在 1861 年~1865 年间为了应付内战而征税。1874 年，英格兰规定纳税是国民的长期义务。1913 年，美国通过了宪法修正案（第 16 条），规定了所得税的征收合法。美国人曾经反对纳税，过重的茶税引发了波士顿港的茶党成立和独立战争的爆发。英国和美国花了几乎 50 年来培养公众的所得税纳税意识。这些税最初只是针对富人，纳税方法由大众制定并经过多数人同意，因为那时穷人和中产阶级看到税收是为了惩罚有钱

### 第三章 初级财务知识就可以武装你

CHUJICAIWUZHISHIJIUKEYIWUZHUANGNI

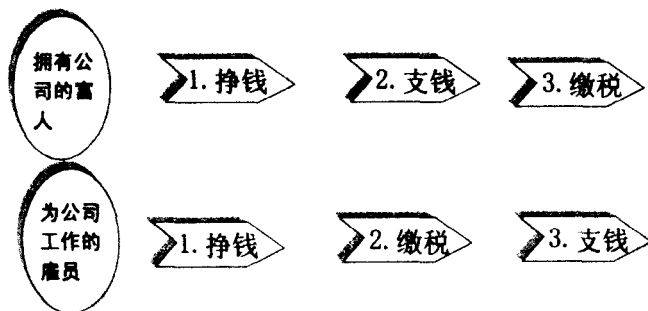


人，因此，大众投了赞同票，并将依法纳税写入了宪法。

正因为这些起因，我们可以在很多教科书中看到人们将国家的兴起看成是税法形成的最基本条件，并将税赋原则描述为公平、……但是，随着国家边界的明确、政府规模的扩大、政府需要征收更多的税来维持政府的运营，以致于中产阶级也要被征税，且税收水平不断攀升。同时，富人在这个过程中却逐渐摸索出来了新的游戏规则，即那些真正的资本家利用他们的财务知识逃避税收，而只有穷人和中产阶级规矩地上缴着他们的应纳税额——这就形成了本部分开头是提到的 90/10 现象。

我们从很多例子中都可以观察到，缴税是穷人和中产阶级日常支出的第一列项，如现金流象限中的“雇员”象限和“自由职业者”象限；或穷人和中产阶级的现金流简笔画等等。而富人则想方设法地来导演创办公司合理避税的游戏。要知道，无论是穷人、中产阶级还是富人，他们收入和支出的项目都是大致相同的，区别仅仅在于顺序的先后，如下图表示的那样。

这样看来，能否巧妙地控制纳税与支出的顺序，成了穷人和富人区别的又一项鲜明标志。



独木舟财富大师分类速读丛书



## 带翅膀的金钱

DAICHIBANGDEJINQIAN

### 三、认识投资

投资仅仅是有钱人的行为吗？为什么投资经常令人困惑不已？投资究竟是什么？如果你经常会有类似这样的问题，说明你需要抽出一定的时间对投资这一非多数人的行为重新认识一下了。

大家都知道，财经类的学校里有关于投资学的分类专业，这意味着若系统地掌握这样一门学问需要至少1年以上的的时间，决非三言两语可以了事的。那么，为了使本部分的内容看起来不是那么肤浅无聊，有必要声明一下。我们在这里不是要教给你有关投资学方面的任何一项知识，只是向你灌输一种关于投资的理念，使你明白投资是我们通往财务自由之路的必经过程，因此无论如何，你都必须时刻对投资保持着一个客观清醒的认识，这是十分重要的。

那么，投资为什么时常让我们困惑？比较富人的投资和大多数人的投资，我们可以轻易地发现，两方面投资者的思维模式是截然相反的，那么具体一些，形式上的区别有哪些呢？

首先，投资的标的不同：有人投资于家庭，他们花费大量的金钱和时间赡养年迈的父母、照顾教育未成年的子女；有人投资于良好的教育，以获得合格的技能，期望可以在将来的日子里拥有自己满意的工作；有人投资于工作保障、各种福利等等；还有人投资于外部资产，而由于人们愈加意识到工作的保障和终生雇佣制的日益不牢靠，对于外部资产投资的整体趋势越来越明显，当然，富人在这方面的投资总是居于主导地位。

其次，投资产品类型不同。包括股票投资，例如普通股、

### 第三章 初级财务知识就可以武装你



CHUJICAIWUZHISHIJIJUKEYIWUZHUANGNI

优先股、有担保股票、小盘股票、蓝筹股票、可兑换股票、科技类股票、工业股票等；或者不动产投资，包括单个家庭、商行、商业零售业、多个家庭联合、仓库、工业、未开发土地、场外交易的未开发土地、其它不动产等；还包括共同基金投资、保险投资等，前者例如指数基金、积极成长型基金、部门基金、收益型基金、封闭型基金、平衡基金、市政债券基金、国家基金等；后者如无限期、限期、可变的人寿保险、通用保险、可变通用保险、混合保险、第一、第二及死亡保险、提供买卖合约资金的保险、行政津贴和延缓补偿保险、不合格养老金的保险等。正是因为有许多不同种类的投资产品，每一种都可以用来做不同的事情，这也是投资令人困惑的原因之一。

第三，投资程序不同。不同类型的投资程序表示投资过程中的技术、方法和法则以及买卖、交易等各方面的不同。以下是一些不同类型的投资程序：购买、持有、待市（多头）；先买后卖（不断的交易）；先卖后买（做空头）；双向期权；成本平均法；经纪行（不持有头寸）；储蓄等。

最后，投资者类型不同。从技术意义上来说，很多人都称自己为投资者，这些人中也包括下面一些人：赌徒、投机商、交易者、储蓄者、梦想家、失败者等。但是，严格的按照投资程序、项目的不同，真正意义上的投资者大约有以下几种类型：股票交易者、不动产投机者、商品期货交易者、日常交易者、把钱存在银行里的人们等。

投资对于不同的人来说意义不同，擅长股票投资的人会认为：股票是最好的投资办法；偏好不动产的人会说：“不动产是所有财富的基础。”不喜欢黄金的人会说：“黄金是过时的商品。”由于不同的投资者中间都有成功者、失败者，因此你可能会因为机缘巧合碰上了某一事例而加深偏见，结果越来越

独木舟财富大师分类速读丛书



## 带翅膀的钱

DAI CH I B A N G D E J I N Q I A N

越变得迷惑不解。有的专家说要“分散风险，不要把所有的鸡蛋放在一个篮子里”，然而，如美国的投资家沃伦·巴菲特等这些擅长投资的富人又会说“不要多样化，要把所有的鸡蛋放在一个篮子里，然后密切地关注这个篮子。”

所有这些所谓专家的意见都加深了我们对于投资的迷惑，使我们对于投资更加感到困惑不已。其实投资真正让人困惑的原因，就在于多数人认识的投资并不是真正意义上的投资，我们需要的是深刻理解投资的内涵，不断地减少这种困惑。

### 四、管理资产的必备技能

我们通俗的定义资产，将它称为“可以把钱放入你口袋的东西”，那么，是不是只要想方设法地保存好你拥有的资产，就可以让钱源源不断地流入你的手中呢？这当然不尽然，事实的真相不是在于怎样保存好现有的资产，而在于如何让你的资产继续为你创造财富、产生其他的资产。做到这点，除了需要具备我们上面已经谈到的几项基本的关于财务报表、税收以及投资等方面的财务知识，下面几点也需要纳入计划中：

#### （一）尊重资产可以吸引资产，反之则排斥资产

这就是富人为什么越来越富的原因之一。如果你尊重自己的资产，对它做该做的事情，你就会变成一块磁铁，给自己吸引过来越来越多的资产。但是对我们大多数人来说，这种对资产尊重的态度是不符合本性的，我们都听说过“金钱是万恶之源”，因此很容易有“钱财乃身外之物”这样的想法，并将之贯彻于日常的行为之中，认为对钱斤斤计较是很不体

### 第三章 初级财务知识就可以武装你



CHUJICAIWUZHISHIJIJIUKEYIWUZHUANGNI

面的事情。我们知道生活中有很多更重要的事，比如说是亲情、友谊、个人价值等等，但是，其实这些和你对自己资产的重视度并不相矛盾，记住，你的财务生活就象一个花园，如果你细心照料，给花施肥、剪枝、除草，花园肯定比你仅仅是偶尔有心无意地浇浇水漂亮得多。

难道你不希望自己的财务花园美丽和富足吗？难道你不应该得到它吗？很多人被问及相关问题时，会为自己辩解说：“我是对资产很尊重的人呀！”那么，不妨做一个下面的测试，看看你对金钱的态度究竟如何。

测试内容如下：

● 你在朋友身上花费的钱是否比自己能够支付的多？为什么？

● 你是否发现自己给孩子购买的节假日或生日礼物比自己感觉适当的数目更多？为什么？

● 你是否会在别人身上花钱，可从来不在自己身上多花一分钱？为什么？

● 因为有人上门取件，所以你通过联邦快递或隔日到达的航空邮件寄送东西，而不是自己去邮局、花少得多的邮费邮寄东西，是吗？为什么？

● 你是否买过一件衣服，拿回家后又觉得它实在不合适自己，然后却忘记及时把它拿回商店退货、把钱取回来？为什么？

● 你给慈善机构捐款，是因为你确实信仰这项事业，还是为了给人们留下印象？为什么？

● 你是否向朋友借东西却不还给他们？为什么？

● 你是否有时“忘记”偿还从朋友那里借的钱，就象你偿还信用卡的习惯一样？为什么？

独木舟财富大师分类速读丛书



## 带翅膀的钱

DAICHIBANGDEJINQIAN

● 你是否经常晚一天返还影碟并支付滞纳金，尽管你已经早就看完了？为什么？当你的衣服只是需要快速熨烫一遍时，你是否仍要送干洗店？为什么？

● 在不必要的时候，你是否有时会迟迟不付账？为什么？

写下你的测试结果以后，请仔细思考这些情况，看看你对金钱的尊重是否会带来一些很好的事情，而你的失敬是否会导致一些不愉快的后果。这非常微妙，我们对待自己和金钱的方式，会触及我们对于所拥有的资产以及生活中的每一个方面。

如果你想达到财务自由，就请学会尊重自己、尊重有钱或没有钱的其他人、尊重金钱能做到和不能做到的事情、发挥手中资产的最大功效、让它们做它们可以做到的事情，这就是你掌握管理资产能力的第一步。

### (二)从观念上抵制“收入支出成正比”法则

所谓“收入支出成正比”法则，就是说大多数人们具有的一个习惯，即挣得越多、花得越多。还记得你第一次加薪的时候吗？你的开销迅速扩大，一下子就花光了。你感到纳闷，自己是怎么用那笔没有加薪前的薪水也将日子应付过来了呢？随着每一次连续加薪，你可能增加了开支来花光其中的每一分钱。尽管实际上在加薪之前，你的日子就已经相当不错了。

当然，我们的意思决不是说你应该少挣钱，相反，钱应该尽可能多挣。那么，如何逆“收入支出呈正比”法则而行呢？一个简单而有效的方法就是让你少花钱，而花更多的钱进行投资。可以通过把更多的钱放进你的退休金账户，你实际到手的支票将变少，你将会很快训练自己在低一点的水平上去花钱，就象你挣钱少的时候自己常常做的那样。当你养成逆



### 第三章 初级财务知识就可以武装你



CHUJICAIWUZHISHIJIJUKEYIWUZHUANGNI

“收入支出呈正比”法则而行的习惯时，那么当你某一天被要求参加提前退休讨论会时、或者当公司将要裁员的谣言已经触目惊心就要转为现实时，你就会有所准备，可以从容不迫地面对任何平时可能根本想象不到的突变。这决不是在虐待自己，事实上，你是在为自己付账。对于占世界总人口 90% 的大多数人来说，都将依附于自己的薪水分单，而哪怕仅仅如此，你也可以在不久的将来享受到两大乐趣：计算你不断增加的金钱，并且梦想时机到来时如何去花这些钱。

下面是理财专家苏茜·欧曼曾经遇到的两个例子，第一个例子中的那对年轻夫妇成功地摆脱了“收入支出呈正比”法则的束缚，于是过着轻松无忧的日子。第二个例子中的朱迪却经常支付不起退休金计划中所要求的较高额度那一栏的钱，尽管她曾接受过一笔不菲的遗产。

#### 成功小典

“数年前，一对年轻夫妇来到我的办公室。他们 40 出头，衣冠楚楚，有两个孩子，年收入 35000 美元（这当然不算可观！）。妻子不外出工作，因为孩子太小，她打算几年之后重新工作。他们拥有自己的房子，还余下 14 年抵押贷款要偿还。他们每个月都能付清信用卡账单。他们已经有了一笔相当大的养老及应变储蓄，因为丈夫工作的同时一直按最高限额积极投资他的 401 (K) 计划。他们还有几项运行良好的投资，准备用来做孩子的教育资金。我记得问过他们：‘你们凭 35000 美元的年收入就能做到这一切，怎么可能呢？’丈夫回答说：‘我们只花看得见的钱。公司拿出了最高限额存入我的 401 (K) 账户，我让他们把钱直接发送到我们的信用合作社。信用合作社直接把钱发到一家共同基金进行投资。我们实际拿到手的钱并不多，但我们知道可以把它花光而不必担忧。我

独木舟财富大师分类速读丛书



## 带翅膀的金钱

DAICHIBANGDEJINQIAN

们一直这样做’。我问他们为什么来见我，他们说想确定他们自己是否已经采取了应该采取的财务手段。怀着对他们正在做的事情的极大尊重，我把他们送回家，并告诉他们不要做任何改变。”

### 朱迪的故事

“我非常愿意把我的 401 (k) 增加到最大额度，”朱迪说，“可是我支付不起。”其实是在好几年前了，我妈妈去世时给我留下了一笔我觉得很不错的遗产。那时候，我只有几笔信用卡账单，总共也不超过 2000 美元。那时候我和德布已经同居了 18 年，我们在财务上一直有着不错的分工。但我得到遗产之后事情似乎发生了变化。我还没有完全明白过来，就已经花掉了一半多，都花在我从前没有太认真考虑过的事情上。而德布呢，也开始多花钱了。在我们清醒之前，我们的信用卡账单已经高达 7000 美元了。那还是我们购买新公寓以前的事。可现在我真的为将来紧张了。我的公司提供 401 (k) 计划，但我每月是他存入薪水的 6%，那是公司支付的数额底线。德布的工作甚至连退休金计划也没有。我可能应该为退休金存更多的钱，可是我实在支付不起，因为还有抵押借款以及其他的花销。

### (三) 时间创造金钱的神话

受雇佣还是自己当老板呢？与其相比，当涉及金钱的时候，在金钱增长的过程中，时间可能是最重要的因素。你给予金钱更多的时间，让它有更长的增长时间，是吸引和创造更大财富的主要因素。退休来临时，你积累起来的金钱的总额将决定你将能够过上什么样的生活。

●如果你 45 岁开始每月往一个账户储存 100 美元，平均回报率是 10%，65 岁时你将拥有 71880 美元。

### 第三章 初级财务知识就可以武装你



CHUJICAIWUZHISHIJIUKEYIWUZHUANGNI

●如果你早开始 10 年,35 岁开始,你每月储存的 100 美元到你 65 岁时将增长到 206440 美元。

●如果你 25 岁就开始每月储存 100 美元,65 岁时你将拥有 555454 美元。

时间决定着这个差别。你等待采取步骤建立对生活尊重的每一年,都相当于花去了你 25000 美元的未来增长。那是一大笔钱。从 25 岁到 45 岁,等待了 20 年,你才开始每月仅储存 100 美元,你失去的几乎是 480000 美元。

在建立你的未来财富中,时间至关重要,这不仅仅因为你贡献的时间越长你获得就越多,更重要的原因是随着时间的推移,你已经做的贡献将会为你做更多的工作。当你一直让自己的钱处于既得状态,你的缴纳金本身就会增加你的金钱数量,就好比是你资金蜂房的“工蜂”。

开始训练你自己,不仅仅要懂得自己的金钱在今天价值几何,而且还要懂得同样的金钱在将来所具有的价值。就像一个投影在屏幕上的幻灯,你的金钱数量随着时间会变得更庞大。当你在注视你今天可以花掉或用于储存的金钱时,不妨想想你的“远大前景”,想想你现在储存金钱的未来价值。

记住,金钱随着时间的流逝会产生增量价值。当你开始这样认识金钱的时候,你会发现你今天的决定是怎样影响你的未来的。这些决定必须基于现实而不仅仅基于希望,这时你才真正开始理解金钱。当你正在用自己的金钱做正确的事情时,当你尊重金钱时,适当的时间总是会到来的。

#### (四)控制债务

债务是什么?债务是生活最沉重的负担。它使你的精神过度忧患,让你的心灵被自己的负担所占据,使你感觉到约束——因为你就是被约束了。

独木舟财富大师分类速读丛书



## 带翅膀的金钱

DAICHIBANGDEJINQIAN

债务分为两种，即个人的债务和机构的债务。个人债务指你欠家庭成员、朋友或任何其他人的钱。机构债务指你欠信用卡公司、商业机构、学校、美国国税局、银行、信贷公司等等的钱。当债务开始具有生命力、并且以你能够支付的速度更快增长的时候，债务的沉重可以耗尽一切东西，包括你正在为将来储存的金钱、你进行更多储蓄和投资的能力、你偿还债务的能力。债务还会持续增长。一个破产清算律师朋友说，如果你的信用卡欠款和年工资相等，你将永远无法还清债务。你实质上已经破产了。

“富人能变穷”你相信这个说法吗？珍妮特做过这样一个调查，在她访问的 60 岁的人当中，他们全部都欠有信用卡债务。欠多少呢？只有 11 人的欠款是在 1000 美元以下。其余所有人的欠款都是在 6000 美元到 45000 美元之间。当她问他们是否觉得其他人也像他们一样欠那么多钱，他们都猜错了，他们说：“他们绝对不会吧。”所有这些人都很富有，并且在社区里处处受到尊重。信用卡债务很少是出于真正的需要产生的。它填补了某些正在失落的东西，即使仅仅是片刻。如果你对别人隐瞒它，就像这些人一样，以为只有自己一人欠债，那么你就制造了一个和债务本身一样沉重的秘密。

其实，信用卡公司非常聪明和善于诱惑，他们十分清楚怎么能让你越来越深地陷入麻烦。如果你是很多对信用卡欠款敏感的人中的一个，你有没有注意过，随着自己卡上的欠款持续步步攀升，你的“有效信用”总额持续步步下降？然而，正好在你把总信用限额用完之前，很突然地，你甚至根本没有要求，你就会收到一封信，信中说由于你是一名多么出色的顾客，他们正在把你的信用限额提高 2000 美元。于是，你还来不及明白过来，额外的那 2000 美元限额就花光了，你

### 第三章 初级财务知识就可以武装你



CHUJICAIWUZHISHIJIJUKEYIWUZHUANGNI

比过去欠的债更多了。于是，一步步地，你陷入了信用卡麻烦之中。

如果你是一个穷人，即使是一点小小的债务，也许就已经让你感觉到压力很大了；如果你是富人，滚雪球似的信用卡诱惑会使你一步一步陷入信用卡债务危机之中。一定要控制你的债务，如果你不能完全消除你的债务。当你用信用卡透支后，一定尽力在最短的时间内将“黑洞”堵上。

现在就开始行动，将你所有的信用卡都砍掉！如果你不愿意马上行动，说明你仍然不理解欠此类债务的含义。具体来说，首先你要清查存货：坐下来查看你的债务吧，研究账单，与自己所欠的债务面对面，并且看看它们会对你的欠款收取多少费用。然后按照递减顺序制作一份你所有欠款的清单，从最高的利息收费开始，同时列出所有债主的电话。把你欠下的金额、利率、最低月付款以及利息款都列出来。如果你迟迟未能还清这些欠款，无论是个人的还是公司的，现在就给他们打电话，告诉他们你为什么不能还债。不管怎样，要在他们给你打电话之前给他们打电话。如果你的付款并不晚，也要给高利率的信用卡公司打电话，告诉他们你在考虑转用价格更优惠的信用卡，看他们是否相应降低利率。如果你的信用卡上有不良记录，在你开始转公司之前设法把它清除掉。信用卡公司不喜欢它，即使你只是付款晚了一回。仅仅因为这么一个理由，好的信用卡公司就可以拒绝你。如果你陷入很大的信用卡麻烦中，不要惊慌。你能够从中解脱出来，一步一步，或一次一个月。

具体来说，以下的摆脱债务的具体步骤也许会对你有帮助。

A. 计算出你每月能够用来支付信用卡的绝对最大金额。

独木舟财富大师分类速读丛书



## 带 翅 膀 的 金 钱

DAICHIBANGDEJINQIAN

比方说每个月是 600 美元。你也许认为这是很大一笔钱，但当你有好几张信用卡上欠下债务时，这笔钱可能勉强够用。

B. 再审视一下你所制作的贷方名单，合计出每月最低付款额的总开支，给每一个数目加上 10 美元。如果卡上的最小付款额是 150 美元，就写上 160 美元，依次类推，然后算出这些数字的总和。

C. 把这个总数从你在第一步写下的数字里减去。比方说你所有信用卡的最低付款额再加上 10 美元是 400 美元。你已经确定事实上你每月能支付 600 美元来消除债务。把你必须支付的 400 美元从你能够支付的 600 美元中减去，余下的 200 美元用于信用卡付账。

D. 现在，拿出这“余下的”200 美元，每月把它放到正在收取最高利率的信用卡中去。当那张信用卡付清时，给公司打电话，并把账户终止。

E. 现在再来一遍。坚持每月用 600 美元（除非你能把它提高）作为你的还款专用资金，把所有欠下债务的信用卡的最低付款额合计起来，给每张卡加上 10 美元。比方说这个数字现在是每月 300 美元。把它从你每月拨出的 600 美元中减去，余下 300 美元。把这 300 美元用来支付正在收取最高利息的信用卡，这张卡付清时，给公司打电话取消它，然后对下一张卡按此办法再来一遍。

一旦解脱债务，你会发现，没有债务的喜悦远远胜于用信贷购买一些你实际上不需要、付不起的东西带来的片刻兴奋。那些东西拿回家之后你其实并不太在乎。而且，你为利息而付的所有资金现在可以用来创造财富，给自己和未来投资。

## 第四章 设立“竹子目标”不难



SHELI ZHUZI MUBI AOBUNAN

SHENGLI ZHUZI MUBI AOBUNAN

## 第四章 设立“竹子目标”不难

SHENGLI ZHUZI MUBI AOBUNAN

### 一、设立你自己的目标

《犀牛的成功》一书的作者斯科特·亚历山大在其书中，非常幽默地将一个人迈向成功的过程比作是培养犀牛的特性。斯科特写道：“犀牛总是朝着一个目标义无反顾地向前冲。”试想一下，加入全力以赴追捕猎物的犀牛的注意力突然被分散或是失去了明确的猎获目标，那会出现何种结果？优柔寡断会让他失去速度和方向，猎物也会趁机逃掉，这样他就只能忍受饥饿了。而这种情况每天都会在人类身上发生。

从这个意义上说，你的目标应该非常专一，并且不要怀疑自己。也就是说你一旦确定了目标，你就应该坚持自己的目标。“如果一个人能充满信心地向他的梦想迈

独木舟财富大师分类速读丛书



## 带翅膀的钱

DAICHIBANGDEJINQIAN

进，并且努力去过上自己渴望的生活，那么他将会在平凡的日子里取得意外的成功。”

那么，最开始就已经设定的目标会不会在岁月的洗礼中有所变化呢？我们能直接把这种变化归结为摇摆不定而予以坚决地否定吗？

答案是绝对否定的，因为人类所经历的环境是如此的嬗变不定，决不是只凭着犀牛的那一股倔脾气就可以直达成功的。在这点上，设定一种“竹子目标”似乎更具有可行性。竹子是这样神奇的一种植物，它的根在地下生长很多年后，才会有新枝露出地面，接着它的茎也会突然长出来，然后很快的变得枝繁叶茂，翠绿笔挺。落根阶段好比是设定初始目标的第一步，由笋变成成竹的阶段就是目标的实现时期，但是整体观望一根成竹，你会发现其实它并不如从远处看上去那样笔挺，正是每一段竹节的成长构成了整根竹最后的挺拔。

这就是“竹子目标”的真谛了——我所要强调的正是这种阶段性目标的重要作用。你通向最终目标的过程就是如此的艰辛，不得不时常根据环境的变化做出适当的调整，完成初始信念的一个个阶段就像竹节一样最终拼凑成一个完整的蜕变过程。在这个过程中，如果你老是想拨开土看看它究竟长得如何，那么你就会破坏它的根系，最终把它弄死；同样，你若不适时地养精蓄锐、调整战略，也不可能一帆风顺地到达成功。

## 二、给予阶段性计划必要的重视

从更通俗的意义上讲，设立“竹子目标”意味着你一旦确定了长远目标之后，还需要制定一系列能够达到你预定



## 第四章 设立“竹子目标”不难

SHELI ZHUZI MUBI AOBUNAN



目标的子目标,这些子目标就是你达到最终目标的阶段性计划系。也就是说,每一个目标就是竹子上面的一个节,每一个节可以帮助你向竹子的顶端前进一步,直到你到达尖端为止。

阶段性计划真的这么有用吗?不妨仍然求助于实例。

美国某一社会学研究所曾经以某一州立名牌大学的 100 名一年级新生为样本,做过一项以 20 年为周期的跟踪调查。通过问卷反馈答案的形式将这 100 名新生分为 4 种类型,A 类样本对于设定目标这一项问题的回答是没有任何目标,B 类样本回答为对于最近 3、5 年的安排有一些目标规划,C 类样本对于该问题的回答为有目标,但是仅仅针对于未来 10~15 年左右的时段,D 类样本的回答则基本如下:对自己的人生有着长远的目标和计划。10 年以后跟踪调查的结果为:A 类学生毕业后在各自的工作岗位中基本上碌碌无为,所属职务也基本都为雇员类的,很少涉足于管理阶层;B 类样本的学生一般都如愿地做起了自己喜欢做的工作,但是对于各自从事工作的满意程度一般;C 类样本对自己目前的工作通常不是很满意,但是有比较明确的目标知道自己下一步该做什么;几乎所有属于 D 类样本的学生对自己目前的工作都表示不尽人意,都在对下一步的新计划摩拳擦掌、跃跃欲试。20 年以后跟踪调查的结果却呈现新的趋势:A 类样本的反馈率已经大大降低,从反馈结果来看,60%所从事的职业仍为雇员,30%左右为自由职业者,仅有不到 10%的人成为“企业主”或“投资者”。同时,多数人对于自己的现状甚不满意,却又没有下一步该做些什么的具体目标;B 类样本 50%左右已经开始了新的事业,并且对自己现今工作的满意程度比较好,40%左右对自己目前职位非常不满意,但是又对下一步何去何从犹豫不决,10%左右虽然对自己现阶段的情况不甚满意,但是

独木舟财富大师分类速读丛书



## 带翅膀的钱

DAI CHI BANG DE JIN QIAN

基本已经接受了事实，决定安于现状；C类样本在经过20年岁月的磨砺后，多数变得更加意气风发起来，他们清楚地知道自己现阶段的不足以及下一阶段的努力方向。与此同时，与他们的同龄人比较，其实他们已经站到了领头人的队伍中；D类样本中80%左右对自己目前的状况比较满意，虽然可能和他们的初衷不尽一致，但是这些人都是可以适应经过调整以后的事实，并且在各自的岗位上表现得比较出色。另外不到20%的样本因为在实现其最初目标的过程中遇到挫折而不能做出适时的调整，结果感到非常失落沮丧，因此也对目前的各方面情况都抱怨甚多，但是因为人生已经过半，又无法对下一个相同时期的阶段做出同样振奋人心的规划，结果对自己的人生感到非常失败。

|              | 10年以后各样本综合情况 |         | 20年以后各样本综合情况 |         |
|--------------|--------------|---------|--------------|---------|
|              | 工作优秀程度       | 对工作满意程度 | 工作优秀程度       | 对工作满意程度 |
| A 没有目标的样本情况  | 较差           | 一般      | 较差           | 较差      |
| B 有短期目标的样本情况 | 较好           | 一般      | 一般           | 一般      |
| C 有中期目标的样本情况 | 一般           | 较差      | 较好           | 较好      |
| D 有长期目标的样本情况 | 一般           | 较差      | 很好           | 较好      |

## 第四章 设立“竹子目标”不难



SHELI ZHUZI MUBI AOBUNAN

上面的事例证明了阶段性计划对于每一个人的致命作用，尽管从中并不能发现明显的规律，但是实实在在的统计结果却至少说明了两个事实：一是设立目标的重要作用，不管这个目标是属于阶段性目标还是长期的需要调整的目标；二是对目标随时进行调整的决定性意义，这方面做得好不好甚至直接决定了前一阶段努力的最终绩效及未来发展的最后结果。

### 三、开心些！不是每个目标都要实现

这一小段话仅仅是对属于 B、C 和 D 类样本的人们说的，你们发现了吗？其实，即便真实的社会使你以后的人生道路和预期的目标不相符合，也没有必要垂头丧气，真的，时刻保持你的自信与开心吧！不是每一个细枝末节的目标都要被刻板地实现的。如果你阅读了本章以上的文字，相信你了解，“竹子目标”决不是指那些一成不变的死条框，每一个竹节代表的仅仅是你最初的意向与美好积极的愿望，在向上成长的过程中只有根据事实不断地加以调整完善，才能日臻完美，并且真正的适合现实的需要，从而完成该阶段最适合的计划目的。而整根笔挺的竹子更是经过这一段段竹节的整合才能完成整个生长过程的。不要因为阶段性目标的得失而影响了整个成熟过程，尽情乐观地去享受生活给你的每一个经历和机会吧，也请一直坚信你的初衷吧，如果你肯细细品味人生，你会发现，其实这两者之间并不矛盾。

独木舟财富大师分类速读丛书



## 带翅膀的金钱

DAICHIBANGDEJINQIAN

### 第五章 案例：设计适合你的投资方案

我们选择清崎先生在其著作《投资指南》中的方法来作为本章末的案例，相信这个案例可以再次清楚地说明“竹子目标”的重要作用。

“怎样设计适合我的方案？”

对此，清崎先生的回答是：分步进行。

① 付出时间。花时间静静思考你的人生，默默地思考一段日子。如果有必要思考几个星期也没有关系。

② 在静思的过程中问自己：“我想从生活的馈赠中得到什么？”

③ 在确定自己想要得到什么之前，暂时保持沉默。很多时候，出于无心或专横，人们总是把他们的意志强加在你的头上。你深藏于心的梦想，总是在亲朋好友的好言相劝中毁于一旦，“哦，别傻了”或是“你没这个本事”或是“你那样做了，我怎么办呢？”

④ 征求财务顾问的意见。所有的投资方案都是从财务计划开始的。如果一个财务顾问的

## 第五章 案例:设计适合你的投资方案



SHEJISHI HENI DETOUZI FANGAN

建议不合你的口味,那就另换一个。为解决医学问题,你会请教一个又一个专家,那么为什么不多寻求几个意见,来解决财务难题呢?

制定符合实际的目标。例如,你计划5年后成为百万富翁,因为对于你来说,那样很实际。而且,随着知识的不断积累和经验日益丰富,以后你还可以不断改进和完善你的计划。要记住在参与马拉松比赛的开始阶段,最好采用慢跑。但要始终想办法支持你的计划。为实现自己的计划而努力。当然,对大多数人而言,最终的目标是要实现财务自由,要从日复一日的繁重工作中解脱出来,不再为钱而工作。

在制定投资计划时,一定要明白投资是一种团体活动。这就牵扯到了财务协作的重要性。很多人认为:做事要全靠自己。对,有些事情确实要靠自己独立完成,但有时,你需要协作者。财商会告诉你什么时候该独自做事,什么时候该向别人寻求帮助。

记住,找协作者就如同寻求一个商业伙伴,因为协作者是形形色色的各种不同类型的人。他们同你一道,共同关注人生中最重要的事情。“不管你为自己工作,还是为其他人工作,如果你想富有的话,就好好关注你自己的事业。”在关注个人事业期间,有利于你的计划方案就会逐渐显现。因此不要吝惜时间,千里之行,始于足下,只要你每天走一小步,日积月累,你就会得到一生中梦想的所有的东西。



# 涉 世 篇

具备一些基础的理财观念和财务基本知识，是尝试赚钱的一个小小热身。相信你也并不仅仅满足于知道这些知识吧！如果没有想赚取更多钱的想法，又怎么会在那些基础的理念上浪费时间呢？在做好了热身运动之后，你就可以在竞技场上小试牛刀了。欢迎你走出热身篇，来到涉世篇。那么，还等什么呢，现在开始吧！





## 第一章 获得第一滴水的困难



HUODEDI YI DISHUI DEKUNNAN

## 第一章 获得第一滴水的困难

首先来做一个你是否有赚钱能力的测试吧！

每个人都渴望拥有财富，但是否拥有赚钱的能力呢？有的人天生就是赚钱的料，但更多的人是通过后天的学习、锻炼获得的。如果你打算投入商界的话，就先来考察一下：你具备赚钱的能力了吗？

下面一共有 25 道题，请在你选择的答案上打“√”，注意不要漏题。

1. 在买东西时，会不由自主地算算卖主可能会赚多少钱（是、否）
2. 如果有一个能赚钱的项目，而你又没有钱，你会借钱投资来做（是、否）
3. 在购买大件商品时，经常会计算成本（是、否）
4. 在与别人讨价还价时，会不顾及自己

独木舟财富大师分类速读丛书



## 带翅膀的金钱

DAICHIBANGDEJINQIAN

的面子（是、否）

5. 善于应付不测的突发事件（是、否）
6. 愿意经商而放弃拿固定的工资（是、否）
7. 喜欢阅读商界人物的故事、传记（是、否）
8. 对于自己想做的事，坚持不懈地追求并达到目的（是、否）
9. 除了本职工作，自己还有别的一技之长（是、否）
10. 对于新鲜事物的反应灵敏（是、否）
11. 曾经为自己制定过赚钱计划并且实现了（是、否）
12. 在生活或工作中敢于冒险（是、否）
13. 在工作中能够很好地与人工作（是、否）
14. 经常阅读财经方面的文章（是、否）
15. 在股票上投资并赚钱（是、否）
16. 善于分析形势或问题（是、否）
17. 喜欢考虑全局与长远问题（是、否）
18. 在碰到问题时能够很快地决策该怎么做（是、否）
19. 经常计划该如何找机会去挣钱（是、否）
20. 做事最重视的是达到的目标与结果（是、否）
21. 有个人正在找工作，他将面临两个不同类型的老板。

你认为这个人最好为哪个老板工作？

a. 这个老板很公平；他比其他人支付的薪酬高一些，但他要求其下属努力工作、坚守岗位。他不喜欢下属不来上班而跑出去旅行和休假一两天，他认为不该让这种职员再回来工作。

b. 这个老板给予中等水平的工资，但对下属不太严格。他知道一个工人有时不来上班，可能是出去旅游和休假一两天。当他的手下这样做了，他通常不说什么，并允许他们回来

## 第一章 获得第一滴水的困难



HUODEDI YI DISHUI DEKUNNAN

工作。

22. 有两个人正在谈论他们想要如何生活，两人的想法很不一样。你比较喜欢哪个人的想法？

a. 一个人说：“我最关心的是成就——将事情做得同别人一样好或者比别人更好。我喜欢看到结果，并且认为为结果而工作是值得的。”

b. 另一个人说：“我最关心的是能让我独自思考并以最适合我的方式来做事。即使我并不能总是很有成就，但我享受自己的生活。这是最好的生活方式。”

23. 两个农民以不同的方式经营土地。你认为做哪种人比较好？

a. 一个人只确保庄稼顺利成长，但不过分工作。他想有空的时候来串门访友、旅行并享受生活。这是他最喜欢的生活方式。

b. 一个人喜欢在地里干活，并且总利用空余时间在地里除草，使田地保持优良的状况。由于要做这些额外工作，他没有多少剩余时间跟朋友在一起，或去旅行，或以别的方式来享受生活，但这是他最喜欢的生活方式。

24. 两位妇女在讨论他们所喜欢的生活方式。你认为哪种生活方式对于妇女而言比较好？

a. 一个人说她只愿意做一般程度的家务，不喜欢花太多时间做一些额外的家务或处理类似的工作。她喜欢利用自由时间去串门、旅行，或同周围其他人聊天。

b. 另一位妇女说她最喜欢做一些额外的家务，这些家务是他感兴趣做的。她说当她整天忙碌并完成很多事情时，她最幸福。

25. 有两个人在没有工作可做时，以不同方式来打发时

独木舟财富大师分类速读丛书



## 带 翅 膀 的 金 钱

DAICHIBANGDEJINQIAN

光。你比较喜欢哪一个人?

a. 一个人将大部分时间花在学习或尝试可能对其工作有帮助的事情上。

b. 一个人将大部分时间花在与朋友聊天、讲故事、唱歌等休闲活动上。

记分方法: 前 20 题每一个肯定的答案都记为 1 分。

分数解释:

如果你的得分在 12 分以上, 这意味着你已经具有一定赚钱的心理基础了, 可能你还具备了较强的赚钱能力, 你可以考虑选择一个项目大胆地去干。

如果你的得分在 12 分以下, 那么, 你在准备投身于某一个项目之前, 不妨再学习或训练一下自己的赚钱技巧吧。

后 5 题主要测价值观念

存在取向: 21. b. 22. b. 23. a. 24. a. 25. b. ——记分各 1 分

行动取向: 21. a. 22. a. 23. b. 24. b. 25. a. ——记分各 1 分

存在取向者更加关注自己的生活质量和生命过程, 喜欢轻松自在的闲适生活和宽松自由的管理环境, 认为最好的生活方式是享受生活。

行动取向者崇尚劳动和工作, 喜欢采取行动, 追求个人成就, 认为最好的生活方式是为结果而工作。

如果你有赚钱能力, 那么恭喜你, 并且我相信本书会为你开拓一条更加平坦的赚钱之路; 如果测试的结果不能让你满意, 请不要灰心丧气, 那只不过是一个小小的测试, 你如果能够仔细阅读本书, 相信你的赚钱、理财能力一定会有很大的提高。

## 第一章 获得第一滴水的困难



HUODEDI YI DISHUI DEKUNNAN

### 一、为什么是第一滴水，而不是第一桶金

财富需要不断地积累。大多数人赤条条的来到这个世界上，从一无所有这一条平等的起跑线上开始，有人过着中产阶级正常的生活，有人通过各种途径获得财富，却也还有人在温饱线下挣扎。促使每个人走上如此迥异的生活道路的原因究竟在那里？这是一个困扰多数人的问题，不妨还是从最开始那一滴水说起吧。

每个人都有机会获得自己的第一笔财富，在这里及下文中姑且以第一滴水这个方式称呼取而代之。也许你感到奇怪，为什么将第一笔财富的获得说是获得一滴水而不是一桶金呢？即便数量没有界定，可能不足已称为真正意义上的一桶金，但是它明明是钱呀？

其实对此真的无需质疑，就将您的第一笔财富看成是一滴水吧！因为，水是万物之源，是川流不息的液体，而作为固体的金一旦被放置就固化不变了，哪怕它可能价值连城。你的第一滴水是要通过流动而为你找到水源，帮你找到河流、海洋的。因此你所需要做的是，想方设法让你的这第一滴水与其他“水”交汇，共同为你创造出更多的财富。

### 二、第一滴水的艰难

我们都知道，创建财富的过程就如同建造摩天大厦。建摩天大楼时，会有一支挖掘队用数月时间在地上先开挖出一个大深洞。当必要的挖掘工作完成以后，建筑队就会花更长的时间用钢筋和混凝土将大洞浇筑填好，直到与地面齐平。在这段时间里，好像大楼的建筑进展并不大，这是因为所有

独木舟财富大师分类速读丛书



## 带翅膀的金钱

DAICHIBANGDEJINQIAN

的工作的焦点都放在打好根基上。在修建大楼的地上部分以前，他们必须先构筑一个非常坚实、牢固的地基，否则大楼就很容易倒塌。一旦地基打好以后，大楼的地面部分建设就非常快了。从那时起，人们就能看到工程进展明显加快。等大楼的外部全部完工以后，再把注意力转移到内部装修上面。在大楼能真正入住前，还要花去很长时间。

赚取第一滴水的过程就如同为一座高楼大厦打地基。它是非常重要的又很艰难的。这个过程对大多数人来说都是艰难的，对美国“联合保险公司”的董事长，美国最大的商业巨子之一的卡耐基克里蒙·史东来说，也是一样的。

史东幼年丧父，靠母亲替人缝衣服维持生活，为补贴家用，他很小就出去贩卖报纸了。有一次他走进一家饭馆叫卖报纸，被赶了出来。他乘餐馆老板不备，又溜了进去卖报。气恼的餐馆老板一脚把他踢了出去，可是史东只是揉了揉屁股，手里拿着更多的报纸，又一次溜进餐馆。那些客人见到他这种勇气，终于劝主人不要再撵他，并纷纷买他的报纸看。史东的屁股被踢痛了，但他的口袋里却装满了钱。

勇敢地面对困难，不达目地绝不罢休——史东就是这样的孩子，后来也仍是那种人。

史东还在上中学的时候，就开始试着去推销保险了。他来到一栋大楼前，当年贩卖报纸时的情况又出现在他眼前，他一边发抖，一边安慰自己“如果你做了，没有损失，而可能有大的收获，那就下手去做。”还有“马上就做！”

他走进大楼，如果他被踢出来，他准备象当年卖报纸被踢出餐馆一样，再试着进去。他没有被踢出来。每一间办公室，他都去了。他的脑海里一直想着：“马上就做！”每一次走出一间办公室，而没有收获的话，他就担心到下一个办公室

## 第一章 获得第一滴水的困难



HUODEDI YI DISHUI DEKUNNAN

会碰到钉子。不过，他毫不迟疑地强迫自己走进下一个办公室。他找到一项秘诀，就是立刻冲进下一个办公室，就没有时间感到害怕而放弃。

那天，有2个人跟他买了保险。就推销数量来说，他是失败的，但在了解自己和推销术方面，他有了极大的收获。

第二天，他卖出了4份保险。第三天，6份。他的事业开始了。

20岁的时候，史东自己设立了只有他一个人的保险经纪公司，开业的第一天，他就在繁华的大街上销出了54份保险。有一天，他有个令人几乎不敢相信的纪录，122份。以一天8小时计算，每4分钟就成交一份。

1938年底，克里蒙·史东成了一名拥资过百万的富翁。

史东的故事告诉我们，在赚钱的路上，挫折是在所难免的，重要的不是绝对避免挫折，而是要在挫折面前采取积极进取的态度。

挫折乃至失败并不可怕。可怕的是因为挫折失败而失望，放弃追求。这时必须采取积极的态度，以应付遇到的意料之中或意想不到的挫折，但决不能因此而放弃对幸福的追求。聪明的做法应当是，审视自己所受的挫折甚至失败，使挫折成为成功的阶梯。爱迪生就曾说过，失败也是我所需要的，它和成功对我一样有价值。只有在我知道一切不好的方法以后，我才知道做好一件工作的正确方法是什么。

当然，这个艰难的过程和程度对不同的人来说又是不同的。但是，即使你是很贫穷的也不要认为无法赚到钱。一种最原始的方式就是通过省钱来积累财富，也许这个过程是漫长而艰难的。

如何存钱呢？下面的60种方式也许对你会有帮助。

独木舟财富大师分类速读丛书



## 带翅膀的金钱

DAICHIBANGDEJINQIAN

### 三、如何在省钱中获得第一滴水

- 带午饭去上班;
- 为上学的孩子准备午餐;
- 减少叫外卖的次数;
- 不再购买冷冻食品,改为自己制作;
- 最好一周购物一次;
- 如果有足够大的储藏间,你可以每两周或每个月购物一次,这样可以节省更多的钱;
- 饭后再去逛食品店,因为如果饥饿难耐时去,你会多买很多东西;
- 心情不好时,远离商店;
- 在超市里,检查顶层的货价,便宜的商品通常摆放在顶层的货架上;
- 购买普通品牌的商品能节省你 40% 的钱;
- 在超市里要多去墙边看看,所有生活必需品都放在靠里面的地方,而过道里通常都是奢侈品;
- 用天然的清洁产品,例如小苏打、醋,来代替传统的清洁产品。省钱的同时还可以保护环境;
- 在一天或星期天快结束时,即下午 4 点钟以后去购物,这时那些易腐败的食品会大幅度降价;
- 加入一个生活合作社或者自己创建一个,这样你就可以直接从农产品市场购买农产品;
- 一年就买两次衣服,一次买夏装,一次买冬装;
- 在真正的大减价期间购物;
- 在换季时购物;
- 购买无需干洗的衣服;



## 第一章 获得第一滴水的困难



HUODEDI YI DISHUI DEKUNNAN

- 在大减价时购买礼品;
- 从厂家直接购买或在二手店购买;
- 买一些相关杂志从而了解在什么地方可以买到物美价廉的商品;
- 问一问如果付现款是否有折扣。事实上无论什么情况下都要问一问能否打折,这不会让你的孩子感到难堪的;
- 货比三家,选择最合适的价位;
- 尽量使用当地的图书馆,只购买那些你想收藏的书;
- 计划花在购买礼品上的消费,如果可能的话,自己制作礼品;
- 不买卡片而是自己制作贺卡,可以让孩子帮忙。重复利用去年的圣诞卡,这样可以拯救很多树木;
- 加入一个临时照看婴儿的俱乐部;
- 加入一个本地的物品交换俱乐部;
- 购买浅色汽车,这样可以节省汽车中空调的花费,因为深色的汽车吸热更多;
- 只在需要降温时使用车中的空调,过后就把空调关掉。不要整年都使用空调;
- 通过学习如何使用天然能源来节省家中的供暖费用。甚至连你房子的颜色都有可能降低或提高供暖费用;
- 冬天的时候每天早些时候将窗帘拉上,这样可以防止屋中聚集的太阳热量的散失;
- 在你的房子附近种上落叶树,这样夏天可以防止太阳的暴晒;
- 尽可能地重复使用和重复利用。这样你不仅可以省钱,还可以保护环境;
- 无论你是在盖房子还是在加大房屋时,一定要考虑好

独木舟财富大师分类速读丛书



## 带翅膀的金钱

DAICHIBANGDEJINQIAN

热水器的位置。它越靠近厨房和浴室，你就越能节省更多的热水钱；

- 你在更新大型家用电器时，应考虑他们的节能效果；
- 应在月底时考虑买车。因为此时是月销售的结算期，如果某个销售员需要提高自己的销售额，你就有机会得到最大的折扣；
- 在政府的拍卖会上购买汽车；
- 在任何拍卖会上买东西都要格外小心。在竞价开始之前，你要确定好自己愿意出的价格，并且确保事先已调查过零售价格；
- 选择一种有免息时段的信用卡，并确保按时支付欠款；
- 每周去自动取款机取钱的次数一定不能超过一次，每次取钱手续也得花钱；
- 在你进行抵押贷款的银行开户，这样你可以省掉银行因开户收取的费用，因为你进行抵押贷款的银行通常会提供免费的户头；
- 如果可能的话，每周或每两周支付一次你的抵押贷款；
- 定期保养你的汽车，这样可以省掉修车的钱，并且可以减少污染；
- 如果你有抵押贷款，那么将你的工资打入抵押贷款抵消账户上或输入再提取功能之中。即便你只是让工资在这个账户中呆上一周，它也能帮助你减少抵押贷款；
- 加入一个交换住房联合会，以便你假期外出旅行时可以与他人交换住房；
- 在家里度假可以节省很多钱。抛开一切你通常需要在家里干的活，完全去做你外出度假时想做的一切；
- 戒烟。如果你做不到，就少抽一些；

## 第一章 获得第一滴水的困难



HUODEDI YI DISHUI DEKUNNAN

- 戒赌;
- 省下你通常用来购买彩票或用于其他投机游戏的钱;
- 在打折日去看电影;
- 检查超市货物的标签背面,看看有没有打折标志;
- 少吃猪肉和鸡肉,多吃蔬菜,可以使你延年益寿;
- 洗淋浴。盆浴通常要用上淋浴两倍的水量;
- 请朋友吃饭时,你提供主菜,让朋友带些小菜和甜点。

你去别人家吃饭时,也可以这样做;

- 从自己的花园里采花;
- 要使面包保鲜的时间更长,你可以在面包盒里放上一根芹菜,或者将其冷藏起来,每天只拿出要吃的量;
- 事先准备好每顿饭要吃的东西,并将之冷藏;
- 自己种蔬菜;
- 通过野餐和散步自娱自乐。

## 四、比获得第一滴水更难的

获得第一滴水是艰难的,可是,比获取第一滴水更难的是留住它,不要让它干涸蒸发,并让它为你融汇更多的水,这需要你能够有谋有略地选择投资。

以 100 万作为第一滴水的模糊界定,举例分析。当你带着这 100 万去咨询一位普通专业人士时,你可能得到的投资建议包括以下几方面:(1) 私募证券;(2) 不动产组合与有限合伙公司;(3) 上市新股;(4) 首次公开发行;(5) 次级融资;(6) 兼并与收购;(7) 创业贷款;(8) 对冲基金;等等。但是,对于普通投资者来说,这些投资有太多的风险。不是因为专家们的意见不好,也不是因为这些投资项目本身风险的大

独木舟财富大师分类速读丛书



## 带翅膀的钱

DAICHIBANGDEJINQIAN

---

小,而是因为普通投资者们缺乏知识、经验和充足的现金,甚至很可能在已经下注了之后,却还不明白他或她到底从事的是什么项目。

这就是说,为了留住你的第一个 100 万并且让他们为你赚钱,你必须成为一个智谋型投资者而有选择地进行投资。如果你清楚自己所做的事并始终保持清醒的头脑,那么风险性就会降低而潜在的回报也会很丰厚。这就是富人们经常进行的投资,也是我们在下文中将着力介绍的。

## 第二章 敛财之路

LIANCAIZHILU



## 第二章 敛财之路

在现实生活中，有许多人可以短期内聚敛大量财富，但是，并不是所有的敛财方法都值得尝试，甚至有一些是可以“轻言放弃”的。而另一些通往财富的道路，又是你“不得不试”的。就让我们看看这些殊归同途却又大相径庭的敛财之路吧。

### 一、“轻言放弃”之路

#### 1. 为了钱同某人结婚

如果为了金钱与某人结婚，无论你是男人还是女人，你所要付出的代价就是要同你不爱的人共度一生。这样的情形是难以想象的，我们称之为第一条“轻言放弃”之路。

#### 2. 诈骗

诈骗敛财的例子，在生活中是屡见不鲜



## 带翅膀的钱

DAI CHI BANG DE JIN QIAN

的。有许多人采用这种致富方式，虽然获得了“金钱”，却也付出了巨大的代价。如果能够认识到合法致富是很容易的，那么人们为什么还要冒坐牢的风险去违法犯罪呢？除非他们真的喜欢从中寻求刺激。对大多数人来说，冒图圈之险敛财是绝对成本高于受益的，如果是为了自由才想变得富有，又何必去冒失去宝贵自由的危险呢？因此，这是第二条可以放弃的敛财方式。

### 3. 继承遗产

也许你有这样一个和你一起长大的朋友，小时候你们两家都比较穷，但是，到了你们成年的时候，你朋友的爸爸已经变成了当地最富有的人之一，而你的亲生父亲依然很穷。那么你的朋友注定会从他的富爸爸那里继承财产，而你也注定了要白手起家。所以，有时“继承遗产”这条致富之路是你不得不放弃的。

反之，如果你是那个“幸运”的有巨额遗产可以继承的富翁的孩子，如果你满足于你所继承的遗产，你将会感到自己所拥有的一切不是自己挣来的，甚至怀疑自己是否有能力靠自己致富。也许产生这种感觉的时候你就会觉得自己是“不幸”的了。所以，有许多富翁，把自己的巨额遗产捐献给慈善机构，而让自己的孩子感受到一种“不幸”。所以，即使你有遗产可以继承，你也可以对这条道路说“不”。

### 4. 中彩票

有一些人把中彩票作为其致富的全部计划，这条致富之路如何呢？先看看这么一个中彩者的故事吧。一个中彩者在中彩之前，他的财务问题曾经处理得很好。但是中彩以后他疯狂地挥霍浪费享受人生，很快就债台高筑了，最终不得不选择宣告破产。为了解除危机，他又去博彩，而且又一次中

## 第二章 敛财之路

LIANCAIZHILU



了。这一回，他不得不去找个财务顾问帮他规划并处理财产。可见，如果你对于如何处理一大笔意外之财没有正确的打算，即使你中彩了，你也会很快贫穷的。所以，“偶尔买张彩票还是可以的，但是把你未来的财务状况全部押在彩票上，就是愚蠢的致富的打算了。”因为，把美好生活的希望建立在一个一亿分之一的奇迹上，是要付出很大代价的。

### 5. 成为影星、摇滚歌星、运动明星或某一领域的杰出人物

好莱坞到处都是身无分文的演员，俱乐部里也不乏成天梦想录制金唱片的摇滚乐队；高尔夫球训练队里的球员，都梦想着成为泰格·伍兹那样的职业球员。然而，如果你走近泰格·伍兹，你就会发现，泰格·伍兹走到今天这一步是付出了巨大代价的。他3岁时就开始打球，一直打到20岁才成为职业球员，他的代价就是17年的艰苦训练。

除了要有长期吃苦的打算，同时，你还要足够聪明，要有天分，或者是长得够好，或者是会逗人开心，总之，就是要具有做名人的基本素质。如果你不能满足上述条件，那么这条敛财之路对你来说也是应当“放弃”的。

### 6. 做一个新世纪的“葛朗台”

还记得巴尔扎克笔下的那个吝啬老头吗？很有钱很吝啬的那位——对，就是葛朗台！其实，每个人性格中都有吝啬贪婪的一面，这是最基本的人性特征。即使是那些慷慨大方的人，虽然在日常的行为里看不出具备类似性格的蛛丝马迹，也只能将其归功于后天的教化与培养。

牛顿定律提到，当有一个作用力的时候，必然有一个相反作用力的存在。如果你贪得无厌或过于小气，别人也会以同样的方式回敬你。经济学中的成本收益法则和刚刚提到的

独木舟财富大师分类速读丛书



## 带翅膀的金钱

DAICHIBANGDEJINQIAN

物理学中的牛顿定律其实都是在说明一件事情：那就是，付出你想要的——想要得到微笑就先微笑；想要学会打架就要先会挨揍；想要获得财富，就要先给予。过于吝啬贪婪的人看到的只是贪婪的短期效应，慷慨的人将会得到慷慨的长期回报。

实际上，生活中充满着有心栽花花不发、无心插柳柳成荫的讽刺，很多时候你越是清心寡欲，就越是有可能得到它。金钱也不过是用最原始的等价交换物演变过来的一个方便于人类的工具，它所具有的强大威力其实正是你赐予的。

同样，如果对于某一欲望过于执著，你就很容易产生恐惧心理，而恐惧会妨碍我们做出明确的决定。获得财富的机会对于每一个人来说都是平等的，也是每个人都拥有的权利，过度节约而留下的钱财可能仅仅会物化在其最表面的形式，而距离获得真正的财富有着失之毫厘、谬以千里的差别。恐惧只会赶走财富和机遇，对自己敛财能力的信心和一个完善的理财计划才是吸引财富和机遇的巨大磁石。所以，在新世纪里成为一名“葛朗台”绝不是你获得财富的最优选择，千万不要做一个吝啬的人。

### 7. 靠假冒伪劣产品致富

靠劣质产品致富，意味着你也很劣质，这就是问题的实质。这种富人并不融于这个世界，这也正是人们之所以憎恨狄更斯的《圣诞颂歌》中的人物斯克瑞奇的症结所在。像斯克瑞奇那样致富的人甚至也影响了富人们一向脆弱的声誉，因而同样为圈内人所不齿。生于贫穷，死于贫穷，是一种悲剧；生于贫穷，为财而死则是一种疯狂。

不知道大家是否熟悉这样一个公式：



## 第二章 敛财之路

LIANCAI ZHI LU



金钱

幸福 = \_\_\_\_\_

欲望

所以，如果是为了幸福而致富，那么致富有两种方法，一种是尽可能多的赚钱，一种是尽可能的减少欲望。靠假冒伪劣产品敛财，一方面不利于公式中分子数量的增加，从长远来看，是不会获得更多金钱的；另一方面也不利于分母数量的减少，采取这种敛财方式的人通常对财富的欲望也是极其强大的。所以，即使依靠假冒伪劣产品获得了一定的金钱，也不能够得到真正的幸福，获得真正的财富，因此，这也是一种我们可以立即放弃的敛财方式。

## 二、“不得不试”之路

### 1. 运用明智的财务手段

为了获得财务上的自由，数以百万计的人从很年轻的时候起就虔诚地开始建立退休金账户、或者把存款和其他资金投入市场，但是，90/10定律告诉我们，真正赚大钱的往往只有那些在幕后控制投资市场和分配系统的决策者，他们甚至仅仅占到人口总量的10%，而另外90%的个体投资者和退休人员等却永远只能平分世界上剩余的10%的财富。

当然，投资决不是唯一的理财手段，甚至对于很多人来说，这是一种并不适合的理财方式。但是无需质疑的是，投资方式上的与众不同，造就了一部分人更加富有。这些富人往往选择投资于那些不是提供给穷人和中产阶级的项目；此外，最重要的是，他们拥有不同的教育背景和知识体系，而其中必然少不了财务知识。如果你具备同样的知识，你也会

独木舟财富大师分类速读丛书



## 带翅膀的金钱

DAI CHI BANG DE JIN QIAN

---

同样更积极地把握住可能获得大量金钱的各种机会。

下面，考察一下你所具备的初级财务知识吧！如果你能基本辨别出以下概念的不同之处，那么你已经具备成为一名理智投资者的基本资质了；反之，不妨重温一下我们前面的“热身篇”。

- 好的债务和坏的债务
- 好的亏损和坏的亏损
- 好支出与坏支出
- 支付的税款和税收优惠
- 你就职的公司和你的公司
- 怎样开办企业、怎样稳步发展企业以及让公众了解企业

●股票、证券、公共基金、商业、不动产、保险品及各种合法机构的优缺点，以及何时该利用哪种产品

相比之下，大多数普通投资者对上述概念只能作出如下的解释：

- 坏的债务，这是他们竭尽全力偿还的
- 坏的亏损，正是他们使投资者认为损失金钱是件坏事
- 坏支出，是他们痛恨支付账单的原因
- 纳税，这让他们认为不公平
- 购买失业保险和在别人的公司中工作并一步一步向上爬，而不是去拥有和创造发展自己的公司平台
- 从外部投资，去购买一个公司的股份而不愿出售自己公司的股份
- 只投资于共同基金和选买蓝筹股

不同的答案使得我们要发掘的问题昭然若揭，即人们之

## 第二章 敛财之路

LI ANCAI ZHI LU



所以能够迅速敛财，通常得利于其所具备的财务知识，这些财务知识支持他们在很多情况下作出明智的选择，采取最直接有效获得财富的手段。

### 2. 千金散尽还复来的慷慨

“葛朗台”的敛财方法已经被认定为是一种可以“轻言放弃”的致富手段，那么，不妨作一个慷慨的人吧——千金散尽还复来——为更多的人服务可以致富，你相信吗？看看下面的例子：如果你是个医生，一次只能治疗一个病人，那么，对你而言只有两种赚更多钱的方法，一是延长工作时间，二是提高工作效率。但是，假如你能在业余时间继续工作，你就会因为能够给更多的人提供服务而获得财富。从某种意义上说，你获得了双赢，尽管这是以牺牲闲暇时间为代价的。

慷慨甚至还被纳入现有的法律原则中，最直接的体现是在《互惠法》(Law of Reciprocity)法规中。那项法律认为，“付出就会有收获”，而不是说“收获之后才能付出”。时间证明，这一原则是经得起时间的考验的，因此在未来也将继续运用下去。

但是，多数人往往会陷入一个惯有误区，这一误区导致他们无法做到真正的慷慨，结果也无法获得真正的财富。现阶段的大多数人都没有足够的钱，因此他们往往对于自己的时间非常慷慨，而对于奉献金钱却斤斤计较，总是担心自己没有足够的钱，结果，他们的担心往往最终变成了现实。避免陷入这样的误区只有一个办法，那就是严格的按照“慷慨法则”来处理事情，这意味着：如果你想得到更多的金钱，那就奉献金钱，而不是时间或其他；如果你希望得到更多的时间，那就为别人奉献时间。即便捐款对于现阶段的你来说可能真的有困难，你也可以尝试着每次都在一定数额基础上捐出很

独木舟财富大师分类速读丛书



## 带 翅 膀 的 金 钱

DAI CH I B A N G D E J I N Q I A N

---

小的份额。

本章罗列出了 8 条可能迅速敛财的方式,但值得注意的是,其中只有后 2 条道路更具前瞻性,可以当之无愧地称之为财富必由之路。

## 第三章 兴趣与事业——为财务自由助跑



XINGQUYUSHIYEWEIFCAIWUZIYOUZHUPAO

## 第三章 兴趣与事业——为财务自由助跑

你常常听到这样的抱怨吗？“我不喜欢我现在的工作”、“我对每天做的事情毫无兴趣”、“我做这份工作完全是为了挣钱”……或者，你就是这类抱怨的发起者？还记得我们在前面谈到的现金流象限吗？那么，用那样一个简单的坐标就可以完全的解释雇员、自由职业者、企业主和投资者之间的最明显区别。是的，差别就在于兴趣——对工作、对风险、对休闲的不同嗜好——不同兴趣直接决定了你最终将选择进入哪个象限。

兴趣，正是决定你最初选择什么样的事业以及最终决定在哪项事业中继续发展下去的决定因素。让我们看看，为什么最科学的食谱和锻炼都不能起到减肥的效果呢，因为那些人们并不是真正想减肥；同样的道理，让一个对这门课程根本不感兴趣的学生坐在教室里学习，常常只是在浪费时间，而且会影响其他人；教一个对学习没

独木舟财富大师分类速读丛书



## 带翅膀的金钱

DAICHIBANGDEJINQIAN

有兴趣的人很困难，例如，我对学习摔跤没有兴趣，你就不能强迫我去学；但是我对高尔夫球的热情却不一样，我愿意努力地学，每天用几个小时练习，花很多钱去学它，这一切都因为我想学。

有兴趣才会充满热忱，而热忱是工作的灵魂，对工作怀有热忱的人是值得欣赏的。它是一项分给别人之后反而会增加的资产。你付出的越多，得到的也会越多。生命中最巨大的奖励并不是来自财富的积累，而是由热忱带来的精神上的满足。

当你兴致勃勃地工作，并努力使自己的老板和顾客满意时，你所获得的利益就会增加。诚实、能干、友善、忠于职守、淳朴——所有这些特征，对准备在事业上有所作为的人来说，都是不可缺少的，但是，更不可缺少的是由兴趣而带来的热忱——将奋斗、拼搏看作是人生的快乐和荣耀。

热忱是工作的灵魂，甚至就是生活本身。如果人们不能从每天的工作中找到乐趣，仅仅是因为要生存才不得不完成职责，可以说是一件比较可悲的事情。

热忱是战胜所有困难的强大力量，它使你保持清醒，使全身所有的神经都处于兴奋状态，去完成你内心的愿望，它不能容忍任何有碍于实现既定目标的干扰。

没有热忱，军队就不能打胜仗，雕塑就不会栩栩如生，音乐就不会如此动人，人类就没有驾驭自然的力量，给人们留下深刻印象的雄伟建筑物就不会拔地而起，诗歌就不会打动人的心灵，这个世界上也就不会有慷慨无私的爱。没有热忱，你的事业就无法成就。

热忱使人们拔剑而出，为自由而战；热忱使大胆的樵夫举起斧头，开拓出人类文明的道路；热忱使弥而顿和莎士比

### 第三章 兴趣与事业——为财务自由助跑



XINGQUYUSHIYEWEIFCAIWUZIYOUZHUPAO

亚拿起了笔，在树叶上记下他们燃烧着的思想。热忱也会使你，开拓思路，勇往直前地踏上致富的大路。

选择一个你感兴趣的领域来披荆斩棘吧，或者，重新培养你对财富的兴趣也许还来得及。没有人是生性淡泊的，那么，就尽量唤起你对美好事物的向往吧，带着浓厚的兴趣来推动你的事业，在一个全新的世界展现在你面前时，让兴趣成为你飞向财富的助跑器吧！

独木舟财富大师分类速读丛书



带翅膀的金钱

DAICHIBANGDEJINQIAN

## 第四章 进一步认识投资

投资本身并非冒险，但是，财务上的无知、听命于无知的财务顾问却是十分冒险的行为。不仅冒险，而且代价昂贵，不仅是在金钱上付出了很高代价，而且在时间上也付出了很高的代价。世界上大多数的人为了一份安稳的工作劳碌终生，却不知道如何寻求财务自由，就是因为他们缺乏财务知识。因为财务上的无知，很多人宁愿一辈子守着一丁点薪水，而不愿意试图获得本来可以得到的金钱；因为财务上的无知，很多人将钱放进了退休金账户，但在需要用的时候却忧心忡忡；因为财务上的无知，成千上百万的人花很多时间去工作，使自己更加富有，却不愿意花时间去做些自己真正喜欢的工作。所以，投资不是冒险，财务无知才是代价昂贵的冒险。

投资是什么？我们在“热身篇”中初步认识了投资，发现富人和穷人投资观具有如此的天渊之别。那么，投资究竟是什么呢？——



## 第四章 进一步认识投资



JINYIBURENSHITOUZI

投资就是天堂。投资就意味着自由、财富和安全。虽然投资存在风险，就像驶向塔西提岛也存在风险一样，但是这个风险与收益是成正比的。投资使你由被动变成了主动，你会获得前所未有的自由；投资使你不受别人的剥削，你会很快积累很多的财富；投资是你自己的选择，你可以投向你看好的行业，你可以购买你信任的股票，你可以把钱放在你认为安全的地方。

投资是什么呢？如果看看各种案例，就会很自然地发现，投资无非是一些把钱花在哪里，花多少，什么时候花出去等一些问题。也许可以这么说，投资是控制钱的活动。所以不难发现，投资高手是那些懂得 10 大投资控制原则的投资者。这些投资者的投资原则主要有如下 10 种，看看之后，你也有望成为一名投资高手。

### 一、自我控制

“一个投资者最重要的是自我控制。”自我控制能力决定投资者的投资是否成功。“投资本身并无风险，而是投资者自身带有风险！”

对于投资高手们来说，正确的答案不止一个。这不同于学校中的教学与考试，试题中的正确答案只有一个，所以，学生犯错误是很可怕的。投资高手们最好的学习方式就是不断地从犯过的错误中汲取经验和教训。如果投资者不犯错，那么投资者就没有进步的机会。理财知识是成功的必备条件。投资高手们很清楚自己的财务报表，他们深知自己的每个决定最终会怎样影响自己的财务报表上的数字。

如果你也能很好地控制自我，如果你也很清楚你的财务

教本身财富大师分类速读丛书



## 带翅膀的钱

DAICHIBANGDEJINQIAN

报表,如果你也能够在犯错误中汲取经验和教训,那么,你也会成为一个投资高手的。

## 二、控制两个比率——收入 / 支出比率、资产 / 负债比率

理财知识能够保证这个控制原则的实现。我们不妨再回顾一下穷人、中产阶级和富人有 3 种不同的现金流模式。任何一个投资者包括家庭理财和投资,都应该掌握和控制这两个比率,显然,这是毋庸置疑的(有关穷人、中产阶级和富人 3 种不同的现金流模式以及收入与支出、资产与负债的关系,前文“热身篇”已做说明,在此不再赘述)。

## 三、投资管理控制

内部投资者具有调控投资管理的能力,他们对投资显示出极大的兴趣,他们能控制管理决策。作为企业主,哪里是他们的兴趣所在,他们就在哪里思考并做出决策。

一旦投资者掌握了这种控制能力,他就能更好地观察和分析其他潜在投资管理的有效性。如果其管理能力很强而且被证明是成功的,那么投资时,投资者就会感到更加得心应手。

## 四、控制税款

智谋性投资者早已熟悉税法,要么是从正规学习中得来的,要么是从税务顾问那里请教来的。智谋性投资者们精打细算,一有时机,就可以用合法的方法最大限度地减免税款

## 第四章 进一步认识投资



JINYIBURENSHITOUZI

或延迟交税期。

投资高手对每个国家、地区和省市的不同税法了如指掌，哪里对他们的业务发展最有利，他们就把投资转向哪里。

### 五、控制购买和售出的时机

无论市场行情是涨还是跌，投资高手都懂得如何赚钱。

在创建公司的过程中，投资高手具有极强的耐心。有时候，耐心等待时机能带来一种“迟来的但却巨大的愉悦”。投资高手心里明白，真正的盈利是在投资之后，公司开始赚钱或拿去公开上市之时。

### 六、控制经济业务

作为内部投资者，投资高手能直接决定如何卖掉股份或扩大投资规模。

作为向其他公司投资的对外投资者，投资高手对投出的资金深思熟虑，并指示经纪人买进或卖出。

现在许多投资者过分地依赖他们的经纪人，买进或卖出时，全由经纪人决定。这样的投资者不是高明的投资者。

### 七、控制 E-T-C (实体、时机、收入特征)

在诸多的投资控制原则中，重要性仅次于自控力的是对 E-T-C 的把握和控制。

选择恰当的公司实体，抓住合适的商业契机，将尽可能多的个人工资收入变为被动收入或投资收入，就能从中受益。

独木舟财富大师分类速读丛书



## 带翅膀的钱

DAICHIBANGDEJINQIAN

---

### 八、控制协议的期限和条件

当投资高手进行内部投资时，他们能把握合约的条款和履行合约的条件。例如：如果你将你的小屋卖掉后再投资一栋小型公寓楼时，依照税法的相关条款就可以使你通过再投资而延期纳税。在这种买卖中你可以不必付税，这就是控制合约的条款和履行合约的条件的好处。

### 九、信息渠道控制

一个内部投资的高手，能够把握并控制信息的来源。首先投资者必须对美国证券交易委员会（其他国家类似的监控组织）规定的对内部投资者的要求了如指掌。

### 十、控制财富回馈、慈善事业和财富再分配

投资高手意识到在财富问题上要履行社会责任，就要让钱回到社会去。捐赠慈善事业是一个好办法。财富的再分配还可以通过提供就业机会和扩大经济规模来实现。

## 第五章 蜘蛛与蜜蜂的博弈



ZHIZHUYUMIFENGDEBOYI

## 第五章 蜘蛛与蜜蜂的博弈

在初始积累财富的过程中，淘金者好象蜘蛛一样要结成一个包括理财知识、人际关系等在内的庞大网络，以便日后为我所用，但是在这个过程中不断会遇到诸如蜜蜂等外来因素的破坏，究竟是蜘蛛取得了最后的胜利，还是不够坚韧的网络在蜜蜂等的攻击下溃败，这要取决如下一些因素：

首先，你的网络是否足够结实。如果你的理财知识越丰富，如果你的人际关系越广泛，如果你的资金越充足……你的有利因素越多，也就是说你的网越结实，你的网发挥作用的空间就越大。

其次，你外来的干扰因素有多么强大。你遇到的外来冲击会是什么呢？也许是全球性的股市低靡，也许是一次投资的失误，也许是……无论是什么，你有时不得不重新织

独木舟财富大师分类速读丛书



## 带翅膀的金钱

DAICHIBANGDEJINQIAN

起你的网络，并且想方设法驱逐或者避开蜜蜂的消极影响，才可能取得最后的胜利。

最重要的是，你是否有必胜的信念。在蜘蛛和蜜蜂的博弈之中，一个决定性的因素就是你要坚定的信念。克劳伦斯·史密斯森说过：“信念是一种能力，它能令我们看到看不见的东西，相信无法相信的事物。它也能够让你做到大多数人认为不可能做到的事情。”

### 案例

松下战胜挫折的故事，也许会给你很大的启示。

松下电器在 1927、1928 这两年有了很大进展，到了 1929 年，已经拥有 3 处工厂，员工已增加到 300 多人，并且还在继续成长中。这时松下决定建设一个营业所和一个大工厂。这个计划是：土地 500 坪，建筑 350 坪，包含住宅，是一个规模相当大的工程。

当时松下手中只有 5 万元的盈余。

按照当时的价格，买土地、建工厂，需要 14 万美元，内部设备费 4.5 万，总共大约要 20 万美元，除五万以外不够的 15 万美元怎么办呢？把库存抛售也赚不到这么多。松下对事业扩充有绝对信心，因此仍然决定建厂。

1928 年 10 月，他去找住友银行西野田分行经理，把计划和贷款需要告诉了他。

经理说：“松下先生，你们的事业愈做愈大，是一件好事。我们欢迎你们来贷款，不过，到底需要多少钱呢？”松下回答说：“土地收买费，5.5 万美元，建筑费 9 万美元，内部设备费 5 万美元，合计 19.5 万美元，大概需要 20 万美元。我们自己有 5 万美元，所以需要向银行贷款 15 万美元。”“新厂盖好以后，生产会增加，周转金不是也要增加吗？”经理继续

## 第五章 蜘蛛与蜜蜂的博弈



ZHIZHUYUMIFENGDEBOYI

问。

“盖工厂需要7、8个月时间，我打算把这七八个月间生产的收益转做周转金。总而言之，只要银行能给我们15万元的贷款，我的计划就可以行得通。我们的销售情况每月都增加，市场的开拓也愈大、愈稳定，这一点请放心。”松下坚定地回答。

松下把当时的生产状态、销售状况以及资金的回收情形详细地向对方说明。经理听完了之后说：“很好。金额比较大，本来需要保证人的，因为你们是信用很好的老主顾，所以免了。不过，我得跟本行商量，请稍等2、3天。我很信任你的做生意作风，15万元是不少的金额，我愿意尽力帮忙。”两三天后，回音来了。

“我们同意借15万元给你。这个金额如果全部没有抵押，恐怕有困难。15万元的贷款，至少也要20万元以上的抵押品。我想你们可能没有适当的抵押品，所以请你把这一次要买的土地和建筑物做抵押好了。我们银行是不欢迎不动产的，对松下先生特别优待，不够的部分，用信用贷款通融。不过，我们不能做长期贷款。最迟在2年以内，必须还清。你有没有把握呢？”对方问松下。

松下听了觉得很有道理。如果要抵押，也只有用五万美元买进来的土地而已。建筑先借钱，等盖好了以后才抵押，等于是暂时没有抵押的。这是银行对他特别优待的做法，他应该感谢。可是，他对“拿不动产做抵押向银行贷款”的事，心里很不愿意。尤其是做抵押必须登记，一登记，人家就知道松下有负债，对现在正要开始发展的工厂信用有影响，应尽量避免比较好。因此，松下感到为难地说：“你刚才所说的，几乎等于是信用贷款，我很感激”。但拿不动产去登记，对我们松

独木舟财富大师分类速读丛书



## 带翅膀的金钱

DAICHIBANGDEJINQIAN

---

下电器有不良的影响,这是我们必须慎重考虑的地方。给我们这么多方便的银行,我不该进一步开口,可是,能不能用无条件贷款的方式办理呢?2年之内还清是没有问题的,这一点请放心。至于土地的所有权书和将来盖好之后的建筑物所有权书,都可以寄存在银行保管。务请信任我松下这个人,答应我的要求。竹田氏似乎很信任松下,立刻回答说:“好,我再跟本行交涉。”又过了2、3天之后,终于得到了正式的承诺。

松下得到了15万美元的新资金,在1928年11月,开始兴建总厂。1930年5月,建筑工程完工,同时完成迁入,从此进入了松下电器第二个阶段的活跃期,在业界奠定了坚实稳固的地位。

新的工厂盖好之后,松下电器继续扬帆前进。



# 得 心 应 手 篇

你试图为自己的财富插上自由的翅膀这一愿望获得实现了吗？在具备了基础财务知识并懂得如何完善自己的财务体系之后，是不是已经可以现实地规划自己真正想要的生活呢？还差一点点吗？做到像富人那样投资还是有困难吗？那么，一起进入怎样才能得心应手控制你的财富这一篇吧。



## 第一章 雇员和自由职业者的两难处境



GUYUANHEZ IYOUZHIZHEDELIANGNANCHUJING

## 第一章 雇员和自由职业者的两难处境

### 一、雇员对工作的期待

一个雇员找工作的目标是什么呢？如果你问他们，得到的回答大约会是：“我正在找一份稳定、有保障、薪水高、并且福利好的工作。”正如前面现金流象限中描述的那样。

听到“保障”、“福利”这一类词的时候，就可以知道这些人本质上是哪一类人了。“保障”这个词是一个经常被用来回应恐惧心理的词。雇员们经常会使用这个词。当问题涉及到金钱和工作时，很多人甚至憎恨那种来源于经济不确定性的恐

独木舟财富大师分类速读丛书



## 带翅膀的金钱

DAICHIBANGDGEJINQIAN

惧感……因此渴望获得保障。

“福利”这个词意味着人们还喜欢某种额外的报酬，也就是一种明确有保障的额外津贴。诸如医疗计划或者退休计划。不确定性会使他们感到不快乐，确定性才使他们放心。他们内心会说：“我将给你这个……同时你得答应我给我那个作为回报。”

他们希望某种程度的确定性来平息他们心中的恐惧，所以他们就业时，他们寻求保障和严格的协议。他们会说“我对钱并不那么感兴趣”，这的确是事实。

对于他们来说，保障通常比金钱更重要。

雇员可以是公司的总裁，也可以是公司的看门人。问题不在于他们做什么，而在于他们与雇用他们的个人或组织所签订的协议。

总而言之，雇员们谈到金钱的问题的时候，通常高度评价安全性。对于他们，通常是钱不如安全性重要。它们能在生活中的其他方面冒险，如跳伞和高山滑雪等，但是在金钱方面他们却害怕哪怕是极其微小的一点点风险。

## 二、自由职业者对工作的期待

一个自由职业者对待工作与薪金是什么态度呢？如果你在他们的周围，可能常常会听到这样的话：

“我的工资是1小时35美分。”

或者“我的正常佣金是总价的6%”

或者“看起来我找不到想做这项工作并能把这项工作做好的人。”

或者“我在这个项目上已经花了20多个小时了。”

## 第一章 雇员和自由职业者的两难处境



GUYUANHEZ IYOUZHIYEZHEDELIANGNANCHUJING

属于现金流象限中第三象限的自由职业者是一群想做自己老板的人，或者是喜欢“为自己做事情”的人，或者可以称他们为“亲自做事的人”。

通常，当提到金钱这个话题时，一个顽固的、典型的自由职业者不喜欢让他或她的收入依赖于他人。换句话说，如果他们努力工作，他们希望他们的工作得到回报。他们不喜欢他们挣来的钱由别人来支配，或者由一群工作不如他们努力的人来支配。如果他们努力工作，那么请付给他们高薪水；如果工作不努力，他们也知道不该得到那么多。对于钱，他们持有相当独立的态度。

自由职业者喜欢“自己做”，因为他们通常非常需要确信事情是否被做“好”，而且当他们看到别人没做“好”时，他们会非常难受，因此他们要亲自做。对于很多自由职业者来说，真正重要的是“控制”，他们需要控制一切。他们憎恨犯错误，尤其憎恨的是别人犯错误却弄得他们看起来很糟糕，这使他们成为了优秀的自由职业者，并且，因此可以雇用他们完成特定的任务。毕竟，你希望你的牙医是一位完美主义者，你希望你的律师是一位完美主义者，你希望你的建筑师是一位完美主义者，这是你付给他们钱的原因。这是他们的优点，但从另一个角度看也是他们的弱点。

### 三、选择安全的几个理由

#### 1. 错误观念的灌输

人们寻求职业保障的主要原因在于，他们在家里和在学校里时就已经被告知要寻求的东西是什么。

至今为止，很多人仍在不暇思索地听从这种建议。很多

教木舟财富大师分类速读丛书



## 带翅膀的金钱

DAICHIBANGDGEJINQIAN

人从小就被告知要首先考虑工作安全性，而不是财务安全或财务自由。并且由于大多数人由于在家或在学校没有学到多少甚至根本没有学到关于金钱方面的知识，因此大多数人更坚信工作安全的观念……而不是去追求财务自由。

### 2. 持有原来的信念

如果我们观察那些受过教育的普通人的生活，我们会发现他们的财务记录通常是这样的：

上学、毕业、找工作，很快开始挣钱和消费。此时的年轻人已经能够支付的起房租、电视、新衣物、一些家具，当然还有一辆车，不过账单也是接踵而至。一天，年轻人遇到了某个特别的人，两人一见钟情，坠入情网、然后结婚。一段时间内，生活很幸福，因为两个人的生活费用和一个人的差不多，而两个人都工作使得他们有了双份的收入，于是他们能够拿出钱来去购买年轻人所向往的东西——自己的房子。他们找到了理想的房子并拿出储蓄支付了首付款，然后他们会使用抵押贷款按月支付房款。因为他们有了一所新房子，于是新的家具又成为下一个目标，他们又找到一家家具商店，那充满魔力的广告词说：不用首付，只需轻松地每月支付。

生活是美妙的，这时他们举办晚会，把他们所有的朋友都找来参观他们的新房子、新车、新家具和新玩具，但他们却没有意识到这些将导致他们在余生中要背负多么沉重的债务。接着，他们的第一个孩子出生了。

这对教育良好、工作努力的普通夫妇在把孩子交给幼儿园之后，必须节省开支，努力工作。他们变得必须要寻求职业保障，否则他们不到三个月就会破产。你经常会听到这些人说，“我不能停下来，我有账单要付”，或者像《白雪公主》中的一首歌所唱的那样：“我欠了债，我欠了债，因此我得去工

## 第一章 雇员和自由职业者的两难处境



GUYUANHEZ IYOUZHIYEZHEDELIANGNANCHUJING

作。”还有 50 年代田纳西歌手厄尼·福特的歌：

“你装了 16 吨的货，而你得到了什么？

债务延长一天，负担就重一天。

圣彼得，你不要带我走，因为我不能走，

我把我的灵魂献给了公司。”

### 3. 陷入债务危机

一些年轻人，依靠学校的贷款完成了学业。其中有些人在看到自己为了接受大学教育，欠了 5 万甚至 15 万美元的债务时，感到非常沮丧。当他们离开学校的时候，他们很快就陷入了债务危机之中，他们陷得如此之深，以致必须与工作或者职业保障联系得更紧，以便支付各种账单。如果父母为他们交学费，那么他们的父母又将会多年处于财务紧张状态。

最近在报上看到这样的消息，目前大部分美国人在读书的时候已经开始使用信用卡，并在他们死后的一生中一直欠债，这是因为他们都还保持着那种在工业时代很受欢迎的信念。

### 4. 成功陷阱

你努力地工作，并且由于你的努力，获得了提升并承担更多的工作，你好像成功了。然而，你花在孩子身上的时间越来越少，你早上 7:00 上班，多数时候当你下班的时候，大家都由于太晚而已经睡了。这就是寻求保障的人们辛苦工作，获得成功的结果：成功使你的闲暇越来越少……尽管闲暇可以换来的是更多的快乐和更多的钱。

### 5. 房子是一项资产吗

传统的资产定义：“资产，是指过去的交易、事项形成并由企业拥有或控制的资源，该资源预期会给企业带来经济利

独木舟财富大师分类速读丛书



## 带翅膀的金钱

DAICHIBANGDGEJINQIAN

---

益。”而在举例中，毫无例外地将厂房列为其首。

厂房对于工厂而言，应该算是一项资产，但是你的居所是否是你的一项资产呢？看看下面的例子吧，你就会知道你的房子究竟给你带来了什么，你就会清楚地得出你的房子是你的资产还是负债的结论了。

还是以多数人的生活模式举例。一个雇员，每次由于他的努力工作而获得提升时，他的薪水就会增加，而随着薪水的增加，他所处的税率等级也不断提高。由于他处在较高的税率等级上，并且高收入者的税率是相当高的，所以他的会计师和银行家告诉他，应该购买一所更大的住房，这样他能够免除利息支付。他挣了更多的钱，但结果是他的税赋和负债增加了。他取得的成功越大，工作得越努力，他与他所爱的人共同度过的时间就越少。很快，所有的孩子都离开了家，而他仍在努力地工作以便支付所有账单。

他总是认为，下一次提升和加薪将会解决他的财务问题，但是他始终没能意识到他挣得越多，负债和纳税也越多。

在家和在工作中，他越是窘迫，他看起来就越需要职业保障。他越是在情感上依赖工作，越是需要薪水付他的账单，他就越是鼓励他的孩子们“去找一份更稳定、更有保障的工作”。

他越是感到不安全，就越是寻找安全感，结果却是更多的不安全。

房子是给他带来经济利益的资产吗？难道不是使他走入困境的负债吗？



## 第一章 雇员和自由职业者的两难处境



GUYUANHEZ IYOUZHIYEZHEDELIANGNANCHUJING

### 四、你的老板不能使你富有

频繁发生的经济动荡，部分是由于公司的收购与兼并引起的。一位企业主可以通过出售自己的公司这类交易获益，但是结果却造成了部分雇员的失业。

告别晚会充满着悲伤的气氛，但也隐藏着极端的气愤和憎恨。尽管多年来，这位企业主付给员工的薪水并不低，但是大部分人的财务状况并没有得到改善。很多人在这一刻意识到，多年来当他们挣工资、付账单这样循环往复的结果仅仅在于，他们的老板变得富裕起来。

为老板工作不能使你富裕，而只是确保你得到工资。这是我们在前两篇中就在极力澄清的事实。致富是你自己的工作，如果你有这样的意愿的话，并且，这个工作应开始于你接工资单的那一刻。如果你理财的技能很糟糕，即便是全世界的钱也救不了你；如果仅仅是初具雏形，那么可以有针对性地去进行财务协作，从专家那里获得帮助；如果你可以得心应手地理财，那么你不仅可以获得巨大的个人财富，还可以为你的财富添加润滑油、甚至可以说是为你的财富插上自由的翅膀——到达真正意义上的财富自由。

### 五、比薪水更重要的

不要为薪水而工作，因为薪水只是工作的一种报偿方式，虽然是最直接的一种，但也是最短期浅显的。一个以加薪为个人奋斗目标的人，是无法走出平庸的生活模式的，也从来不会有真正的成就感。虽然工资应该成为工作的目标之一，但是从工作中能真正获得的更多的东西却不仅仅是装在信封中的钞票。

赖木舟财富大师分类速读丛书



## 带翅膀的金钱

DAICHIBANGDGEJINQIAN

不要为薪水而工作。工作固然是为了生计，但是比生计更可贵的，就是在工作中充分发掘自己的潜能，发挥自己的才干。如果工作仅仅是为了面包，那么生命的价值也未免稍嫌乏味了。

事业成功人士的经验向我们揭示了这样一个真理：只有善于思考、懂得经营，才能获得世界上最大的幸福，才能取得最大的成就；只有经历过奋斗，才能取得成功。

面对微薄的薪水，你应当懂得，雇主支付给你的工作报酬固然是金钱，但你在工作中给与自己的报酬，乃是珍贵的经验、良好的训练、才能的表现和品格的建立。这些东西与金钱相比，其价值要高出千万倍。

能力比金钱重要万倍，因为它不会遗失也不会被偷。如果你有机会去研究那些成功人士，就会发现他们并非始终高居事业的顶峰。在他们的一生中，曾多次攀上顶峰又坠落谷底，虽起伏跌宕，但是有一种东西永远伴随着他们，那就是能力。能力能帮助他们重返巅峰，俯瞰人生。

一个人如果总是为自己到底能拿多少工资而大伤脑筋的话，他又怎么能够看到背后可能获得的成长机会呢？他又怎么能够意识到从工作中获得的技能和经验，对自己的未来将会产生多么大的影响呢？这样的人只会无形中将自己困在装着工资的信封里，永远也不懂自己真正需要什么。

## 六、改变工作 ≠ 寻找自由

很多人在寻找财务自由和生活幸福，许多人终其一生寻找财务安全或自由，但是最终是从一个工作转到另一个工

## 第一章 雇员和自由职业者的两难处境



GUYUANHEZ IYOUZHIYEZHEDELIANGNANCHUJING

作。看一个我的高中时代的朋友的故事吧！

每年我都会收到他的一封来信。开始时他总是那么兴奋，因为他已经找到了非常满意的工作，他欣喜若狂，因为现在可以为他所梦想的公司工作。他如此热爱它的公司，那儿的工作令人兴奋。他喜欢他的工作，他有一个重要职位，薪水丰厚，员工能干，福利很好，晋升的机会也很多。这一切都是良好的开端，有兴趣有热忱又有机会。但是，在4年半前我又收到他的来信，这时，他很失望。他说，他所在的公司贪污腐败，没有信誉；他们不尊敬员工；他讨厌他的老板；他错过了一次升职机会，而且他们给他的薪水太少。可6个月后，他又高兴起来了，因为他发现了另一份非常满意的工作。然而不久他又一次发现……

他的生活经历就像远古时代中那个追日的人一样。从工作到工作，可以说他一直在“雇员”象限中徘徊。这当然不一定就是坏事，每个人所适合的象限可能由其自身的性格决定。他一直生活得很好，因为他很精明，有魅力而且有个性。但是时间在追赶他，更年轻的人目前正在得到他过去得到的工作。他有几千美元的储蓄，没有任何退休基金，有一所他永远也不会拥有的住房、孩子的抚养费 and 将需支付的大学学费。

他过去总是对我说：“我不用担心，我还年轻，我有时间。”

我想知道现在他是否还会这样说。

通过换工作，并不能保证获得自由。如果你的性格决定了你的主要收入只能来自于“雇员”象限，那么，不妨尝试一下半只脚踏向其他象限的滋味，这可能是你走出作为“雇员”的两难处境的最佳途径。

独木舟财富大师分类速读丛书



## 带翅膀的金钱

DAICHIBANGDGEJINQIAN

### 七、做你自己的事情

在公司规模急剧缩小的时代,许多人离开他们所在的大公司,开创自己的企业。这是所谓的“家庭企业”的繁荣时期。很多人决定“开创他们自己的企业”,“做他们自己的事情”和“做他们自己的老板”。

从雇员摇身一变成为自由职业者,确实可以成为通往自由的一条路。但是,也要看到,“做自己的老板”回报虽最高,但风险也最大,其失败率也很高。如果你选择了这条路,成功甚至比失败还糟。这是因为如果你成功了,你要比做雇员、投资、做企业所有者都更努力地工作……只要你是成功的。这种努力换来的将是长期的无休止的工作。

雇员和自由职业者都有各自的困惑。在各种赚钱的方式中,也许投资真的就是最佳选择。

## 第二章 可以投资了吗

KEYITOUZILIAOMA



## 第二章 可以投资了吗

### 一、富裕不是成为投资者的先决条件

你可能早已有了投资的打算了，可是，你认为自己不够富裕，担心还不是投资的时候。富裕是成为投资的先决条件吗？其实富裕并不是成为投资的先决条件。看看一对老人的投资故事吧。

一对老人在退休后的最初几年几乎一无所有，每周只能省下几美分。但是随着时间的流逝，他们建立了一套价值百万美元的组合投资。整个过程可以简单地概括为共同策划、共同节省、共同投资。如果他们最初就认定因为他们穷，没有上过大学，就会一直穷下去，那么结果很可能是截然相反的。但他们没有这样做，相反，他们决定

独木舟财富大师分类速读丛书



## 带翅膀的金钱

DAICHIBANGDEJINQIAN

改变他们的生活，他们决定成为可以自己打点、统筹财富的夫妻，他们开始投资——于是，他们真的富有了。

## 二、你想钱是什么东西它就是什么东西

钱来自我们的思想，来自我们的头脑。如果有人说“赚钱真难”，那么钱也许真的就会很难赚；如果他说“哦，我永远也富不了”，或者是“要富太难了”，那么他的这些话有可能就会变成现实；假如有人说“致富的唯一途径就是拼命工作”，那么他就可能始终是在拼命工作；假如他又说“如果我有很多钱，我会把它存进银行，因为我实在不知道该怎么用它”，那么他也就只会把钱存入银行。也许你会惊讶，为什么结果总和思想一致，就好像假如有人说“投资有风险”，投资果真就遇到了风险。

要成为智谋型投资者需要做的思想准备，其程度类似于为攀登珠穆朗玛峰所做的思想准备，或是为做僧侣所要进行的思想准备。这虽然有一些玩笑的意味，但是同时也在提醒我们：在思想上不要轻视这个阶段。如果你是白手起家，如果你拥有的只有希望和得到财富的梦想。那么你一定要认识到，虽然有很多人梦想着要致富，却只有极少数人能够梦想成真。你务必要仔细考虑，做好思想准备，因为你要学的是只有少数人才有资格投资的投资方式。你将从内部而不从外部洞悉这个投资世界，在这里，你将学到使生活和投资更为容易的方法。所以，在你已经决定走上这条投资之路时，一定要慎重考虑，做好准备。

## 第二章 可以投资了吗

KEYITOUZILIAOMA



### 三、投资是冒险吗

一般的投资者觉得投资就是冒险，其实投资并不是冒险。他们认为投资是在冒险，是因为他们没有自信。

他们试图从外部调查公司的内部情况，或者调查他们投资的资产情况。如果他们不知道怎样阅读财务报表，他们就只能完全依赖于他人的建议。人们常常没有意识到内部投资者掌握着更精确的资料，他们投资的风险要低得多。

不能阅读财务报表的人，他们自己的个人财务报表也常常是一团乱麻。如果一个人的财务基础是薄弱的，那么他的自信心也是不堪一击的。人们不愿意正视他们个人的财务报表，主要原因是一旦这样做他们也许会发现他们自己已经患了财务癌症。值得庆幸的是如果他们治愈了这个癌症，他们余生的生活状况依旧会好起来，甚至他们的生理健康也会得到相应的改善。

股市上升时，大部分人都知道该怎样赚钱，而当股市下跌时，他们却在恐慌中度过。倘若一个人懂得技术型投资，那么无论股市下跌还是回升，他都有赚钱的技能。没有技能的一般投资者，只会在上升的股市里赚钱，但常常在下跌的股市里赔得一无所有。

如果能够克服没有自信的弱点，再有相应的理财理念的配合，就可以进行胜券在握的投资了。如何克服没有自信地弱点呢，为此，你还不得不掌握一些投资的基本原则。

独木舟财富大师分类阅读丛书



带翅膀的钱

DAICHIBANGDEJINQIAN

## 第三章 不得不掌握的投资基本原则

### 一、基本原则之一：要弄清楚 工作所得的钱是属于哪种类型 的收入

你的收入主要是来自于什么呢？是属于那种类型的收入呢？让我们来看看收入的分配吧。

工资收入：工作带来的或因为付出某种劳动而获得的收入称为“工资收入”，它的最普遍的形势是工资，这也是纳税最高的收入。因此，要靠工资收入来积累财富是十分困难的。当你对孩子说：“找份好工作就足够”的时候，就等于建议他继续步入为工资而工作而陷入债务危机的陷阱边缘。

有价证券收入：从股票、债券、共同基金等票据资产中获得的收入称为“证券收入”。它是最受欢迎的投资收入形式，因为票据资产比其他资产更容易管理和保存。



### 第三章 不得不掌握的投资基本原则



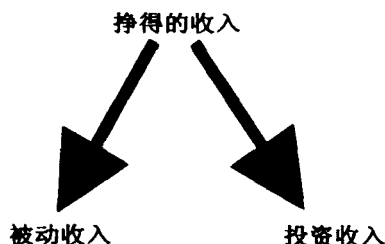
#### BUDEBUZHANGWODETOUZIJIBENYUANZE

**被动收入：**从不动产中得到的收入称为“被动收入”。被动收入的来源还包括专利使用费或许可证费用。不过在大约80%的情况下，被动收入是来自于不动产。不动产收入能够享受很多税收优惠待遇。

一个仅仅依靠工资收入的人，即使他是一个很勤奋优秀的人，但是，如果他的思路一成不变的是“努力学习、拿高分，找到好的工作，成为优秀的雇员”，那么他永远别指望成为富人。如果想要成为富人，就要想方设法同时获得证券收入和被动收入。

想好了你要赚取哪种收入了吗？是工资收入吗？还是要兼而有之，让3种收入都源源不断地涌入你的钱包呢？

## 二、基本原则之二：要尽可能有效地把你的工资收入变为证券收入或被动收入



这个图很形象地指出了投资的第二项基本原则，就是要将挣得的钱变成被动收入和投资收入。可是，你也许会担心，“要是我没有钱，怎样才能得到钱呢？万一赔了钱，我该怎么办呢？”这确实是一个现实的问题，然而那些消极的想法是很

独木舟财富大师分类速读丛书



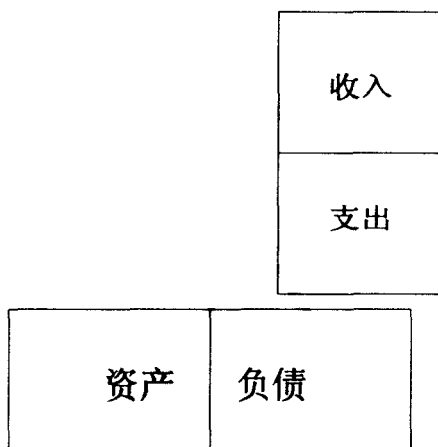
## 带翅膀的金钱

DAICHIBANGDEJINQIAN

可怕的，投资和生活一样，总免不了有风险。许多人就是因为消极心理和害怕风险，结果错过了不少好机会。

### 三、基本原则之三：通过购买证券将工资收入留住，并将工资收入转为被动收入或证券收入

证券一定是资产吗？那可不一定。资产是往你的口袋里装钱、增加你的收入的东西；负债让你往外掏钱，并使你的支出一栏中的数字不断变大。有了证券，你的收入就增加了吗？看看下面的分析吧。



投资者常听到人们把证券叫做资产，误解就是这样产生的。普通投资者在投资时显得很胆怯，因为他们知道，投资就是买入证券，问题是不一定能从中赚钱，买入证券也可能导致亏本。

### 第三章 不得不掌握的投资基本原则



BUDEBUZHANGWODETOUZIJIBENYUANZE

所以,如果证券赚钱了,那么就像上图所示,财务报表中收入一栏中的数字就会变大,这时的证券就成了资产。但是,如果亏了本,财务报表支出栏中的数字就会变大,此时的证券就是负债。实际上,同一个证券可能在资产和负债间相互转化。比如 12 月我以每股 20 美元的价钱买进 ABC 公司 100 股股票,到次年一月份,我以每股 30 美元的价钱卖出 10 股,于是这 10 股股票就成了资产,因为它们增加了我的收入。但到了 3 月份,我仅以每股 10 美元的价钱卖出了 10 股,此刻的 10 股成了负债,因为它使我产生亏损。

所以,只能把证券看作是一种投资工具,它到底是资产还是负债要由投资者的决策来决定。如果投资者分不清资产和负债,就会导致投资风险。

#### 四、基本原则之四:投资者本身才是真正的资产或者负债

人们常常感叹投资有风险,实际上,有风险的是投资者,归根到底,投资者自身是资产或是负债。有许多投资者,在别人赚钱的时候,他们却在丢钱。原本运转很好的公司,在有些商人的手上不久就遭到破产的厄运。也有的人买了一份非常好的不动产,并且用它赚了很多钱,然后几年之后,这份不动产还是亏损了,最后变得七零八落。因此,当你听到人们说投资有风险的时候,你就可以推知真正有风险的是投资者本身,而不是投资的项目。事实上,投资高手擅长关注有风险投资者的一举一动,因为他们常常能从那些有风险的投资者手中买到最合适的投资项目。

只有傻瓜才会去迷恋快速赚钱、过眼财富的童话,那种

独木舟财富大师分类速读丛书



## 带翅膀的钱

DAI CHIBANG DE JIN QIAN

“花5美分买的股票已经涨到25美元”的故事只能吸引失败者。

但是，也并不是说做一个与公众背道而驰的逆向投资者就可以了。绝不是说只要买别人不要的东西就行了。打个比方，投资者可以把自己视为一个修理工。一定要看看那些“投资残骸”是否能重新拚合。如果能拚好，而且其他的投资者也希望它能拚好的话，那么它仍然是一项好的投资项目，知识需要人去拚好它。如果拚不好，或是拚好了也没人要，那么就放弃吧。

### 五、基本原则之五：真正的投资者总是能未雨绸缪，非投资者却总想猜测将来会发生什么事件

大部分能为你赚钱的投资项目常常稍纵即逝。通常达成交易的时间只是一瞬间，而等待新的机会可能要几年时间，比如不动产交易。但不管机会什么时候降临，如果你不事先储备好足够的知识、经验、足够的现金的话，就只能与好机会擦肩而过了。

就如同足球运动，你踢着踢着，突然，决定胜负的射门机会出现了。面对这一机会，你要么有所准备，要么措手不及。你要么早已就位，准备射门，要么还没有准备好。不过，即使你错过这次射门或投资机会，还会有下一次千载难逢的好机会等着你，说不定就近在眼前。好在每天之中，都有无数的机会，但首先你要选择好游戏并学会如何玩游戏。

在很多人的思想中这个世界是贫乏的而不是富足的，他们经常为错失良机而捶胸顿足，或死命抓住一笔买卖不放，

### 第三章 不得不掌握的投资基本原则



BUDEBUZHANGWODETOUZIJIBENYUANZE

因为在他们看来,那是唯一的机会。而事实上,商机和买卖多得是,你应该信心十足,因为你应该知道,你能达成别人放弃的交易,并使之成为一桩好生意。就是说要投资于时间去进行准备。如果你有所准备的话,机会和买卖就会出现在你一生中的每一天每一时刻。

作为一个投资高手,无论市场的行情是上涨还是下跌,都应该随时准备获利。实际上,最好的投资者在市场萧条时反倒能赚更多的钱,这是因为行情下跌的速度比上涨的速度快。正如投资高手所言,牛市缓缓来临,而熊市却瞬间光顾,如果你无法对市场的每一种情况进行把握,作为投资者,而不是投资本身,你就是在冒险了。

### 六、基本原则之六:找到了一笔买卖,如何筹到金钱

如果你准备好了,也就是说,你学习了投资知识,有了投资经验,并且找到了一笔好买卖,这时,钱就会自己找上门来,或者说,你就会找到钱。好买卖总是会引发人们的欲望。这种欲望是整个人类所共有的一种心理特征,因此,当人们发现一笔好买卖时,这笔买卖就会吸引资金。如果这桩生意不佳,要筹钱的确不易。

你也许会有所疑问,因为你明明看到过好生意筹不到钱的情况呀!其实,那不是生意本身筹不到钱,而是人们控制不当造成的。换言之,如果控制不当者让位的话,生意就会红火起来。这个道理,就和平庸的司机驾驶超级赛车是一样的。无论车有多好,但如果驾驶员技艺平平,谁还会把注下在他的车上?一提到不动产,人们总认为。成功的关键就在于不动产

独木舟财富大师分类速读丛书



## 带翅膀的金钱

DAI CH I B A N G D E J I N Q I A N

的地理位置。我不这么认为。实际上,就所有的投资而言,不动产也好,投资公司也好,票据资产也好,成功的秘密只有一个,那就是人,人,人。

投资者最基本的任务就是确保他们的钱安全稳妥。第二步才是竭尽全力地把钱转变为现金流或资本收益。那个时候你才要关注你自己,或者你委托的经纪人是否能将证券转为资产,还是会将证券变为负债。再次说明一下,投资本身并不存在安全性或具有风险,是投资者本身具有安全性或具有风险。

## 七、基本原则之七:对风险和回报的评估能力

什么是对风险和回报的评估能力呢?先来看看下面的例子吧!

假设你的应急资金十分充足,你还有 2.5 万美元的资金投资。你有一个外甥想开一个卖汉堡包的摊子。他需要 2.5 万美元起步。这是一项好的投资吗?

从情理上来说,这可能是一笔好的投资,但从财务角度上看,也许就不是了。因为这项投资的风险太大而回报太小了。此外,你的本钱能回来吗?这种情况下已经不是投资回报的事,而是能否收回投资了。

但是,如果你外甥已经在一家大的汉堡包连锁店工作了 15 年,已经对这一行的各个系统的操作了如指掌,现在他打算开一家自己的全球汉堡包连锁公司,你又认为怎样呢?如果仅用这 2.5 万美元,你就能买到这个公司 5% 的股份,你会怎么做呢?你会对这笔投资感兴趣吗?

独木舟财富大师分类速读丛书

### 第三章 不得不掌握的投资基本原则



BUDEBUZHANGWODETOUZIJIBENYUANZE

相信你会选择投资。因为同样的风险,可以得到更多的回报。不过,你也会注意到,这仍然是一桩高风险项目。

这个例子说明投资者要对风险和回报做出正确的评估。

独木舟财富大师分类速读丛书



带翅膀的金钱

DAICHIBANGDEJINQIAN

## 第四章 投资者必须明白的

### 一、人的性格与投资理财

不同的人有不同的性格，不同性格的人有不同的投资趋向。

稳重的人投资国债。这种人有坚定的目标，讨厌那种变化无常的生活，不愿冒风险，喜欢购买利息较高而风险较小的国库券。

脚踏实地的人投资房地产。他们干劲十足，相信自己的未来必须靠自己的艰苦奋斗，并确认房地产是长期的最赚钱的投资。

信心坚定的人选择定期储蓄。这种人在生活中有明确的目标，没有把握的事不干，对社会和朋友也守诺言，不到山穷水尽不改变自己。

审美能力高的人投资收藏。这种人生活严谨，有板有眼，不期望暴富，但满足眼前现状，一旦遇到意外，也有生活保障。

百折不挠的人投资期货。这种人不满足小钱



## 第四章 投资者必须明白的

TOUZIZHEBIXUMINGBAIDE



小富，决心在金融大潮中抓住机遇，即使失败了，也不灰心，放长线，闯大浪，不达目的不罢休。

敢冒风险的人投资股票。这种人喜欢刺激，把冒风险看成是生活中一个重要内容。他们遇事一经决定，常常义无反顾地参与其中，很难回头。

性格对投资类型的影响是潜移默化的，但是绝对不是一成不变的，因为决定一个投资者类型的因素是多方面的。在掌握了你的性格对投资的影响之后，你可以规避不利的影响，选择适合自己的投资类型或组合。

这是一名投资者对自己必须有的清楚认识。

## 二、投资者的管理技能

一个投资者，必须具备一定的管理技能，这些管理技能包括现金流管理、沟通管理、系统管理、法律管理和产品管理。

### 1. 现金流管理

一个企业的现金流就好比是一个人体里的血液。没有任何一件事情比得上你在周五的时候负不清雇员工资更令人尴尬的了。真正良好的现金流管理系统，应该从企业开办的第一天起就开始运作。听听砂莎伦和罗伯特·金的故事吧。他们在创办企业之初就都认为，一项支出一定要在销售增长上得到体现，否则就否定这项支出。事实上，他们也成功地运用了这一策略。在1998年初，他们的预定销售额已经达到，所以他们购买了一台价值300美元的复印机。到1998年底，他们则已经有足够的资金来购置一台新的价值3000美元的复印机了！所以，不难看出，良好的现金流管理策略对于一个

独木舟财富大师分类速读丛书



## 带翅膀的金钱

DAICHIBANGDEJINQIAN

企业来说它不仅仅是不可忽视的细节，而且还是事关一个企业未来命运的先决条件。

一个好的现金流管理者，会适时地回顾他每日的现金流量。同时，他还会不断地观察现金来源，并展望未来的一周、一月、一季度的资金走向。因为，只有这样做了，才能有效地避免由于资金大量短缺、周转不灵而带来的危机。对于一个快速发展的企业而言，这正是致胜的关键一招。

### ①销售及应收账款的管理

●及时为你的客户开具货物运输或服务的发票方便对方付款。

●在你自己的贷款信誉建立起来前，尽可能提前还款，在申请新的贷款前，准备好完善的贷款申请书，并随时核对证明材料。标准的信贷量是建立在企业存货量的基础之上的。

●在得到贷款前，尽可能地将进贷款项压到最低点。

●建立一个因延期还贷并被处罚地假定，并对这个假定特别留意，以做好最坏情况出现时的打算。

●当公司得到发展后，尽可能地加快现金的周转，请你的客户及时将欠款付到你的邮箱或银行。

### ③费用及应付账款的管理

●许多企业在经营中，总是忽略了现金流管理中的首要任务是管理好你的支票，以确保你能及时地兑现你的支票。你还要学会怎样请求别人延长你付清账单的期限。比如你能在2个或3个月之内付清账单，但最好是争取让对方给你比这更长的时间。一般来说供货商会给你30~90天的延期。

## 第四章 投资者必须明白的



TOUZIZHEBIXUMINGBAIDE

### 折扣与货币的时间价值

你一定见过超市里的各种打折标牌吧，这是商家给予顾客的一种优惠。有时商家也可以从生产商那里获得优惠，这些优惠大体上分为两类：销售折扣和现金折扣。

销售折扣是指企业因售出商品的质量不合格等原因而在售价上给予的减让。

现金折扣是指债权人为了鼓励债务人在规定的期限内付款，而向债务人提供的债务减让。

货币的时间价值是指货币经历一定时间的投资和再投资所增加的价值，也成为资金的时间价值。

货币投入生产经营过程后，其数额随着时间的持续不断增长。这是一种客观的经济现象。企业资金循环和周转的起点是投入货币资金，企业用它来购买所需的资源，然后生产出新的产品，产品出售时得到的货币量大于最初投入的货币量。资金的循环和周转以及因此实现的货币增值，需要或多或少的时间，每完成一次循环，货币就增加一定数额，周转的次数越多，增值也越大。因此，随着时间的延续，货币总量在循环和周转中按几何级数增长，使得货币具有时间价值。

现金折扣的存在是因为货币具有时间价值，享受现金折扣就是因为放弃了一定期间货币的时间价值而得到的补偿。

在现金折扣期间内尽量晚付款，以及丧失现金折扣的机会后尽量晚付款，都可以尽可能多的享受到货币的时间价值。

●将日常费用维持在最低水平。当你购买一样商品时，制定一个增加销售的目标来填充这项费用。保证你的每一项投资资金都能与你的事业息息相关。当你的销售增加了以

独木舟财富大师分类速读丛书



## 带翅膀的金钱

DAI CHI BANG DE JIN QIAN

后,你便可以利用现金流来购买一些你曾梦想的东西。当然,你不要忘了,前提是你已经达到了一定的销售量。

### ④一般现金流管理

●事先做好一份完善的现金投资计划,以此来增大你的盈利可能性。

●在你需要向银行借贷之前,首先要与其建立良好的互信关系。

●确保当你急需资金时,你能迅速地筹借到手。并且你还应随时留意自己的现金流动比率;还应留意速动比率。

### 流动比率与速动比率

现金流动比率是流动资产与流动负债之比。其计算公式为:

$$\text{流动比率} = \text{流动资产} \div \text{流动负债}$$

企业能否偿还短期债务,要看有多少短期债务,以及有多少可变现偿债的流动资产。流动资产越多,短期债务越少,则偿债能力越强。

一般认为,生产企业合理的最低流动比率是2。这是因为流动资产中变现能力最差的存货金额约占流动资产总额的一半,剩下的流动性较大的流动资产至少要等于流动负债,企业的短期偿债能力才会有保证。

现金速动比率是流动资产中扣除存货的部分与流动负债的比率。其计算公式为:

$$\text{速动比率} = (\text{流动资产} - \text{存货}) \div \text{流动负债}$$

为什么在计算速动比率时要把存货从流动资产中剔除呢?这主要是因为:(1)在流动资产中存货的变现速度最慢;

## 第四章 投资者必须明白的



TOUZIZHEBIXUMINGBAIDE

(2) 由于某种原因,部分存货可能已损失报废还没做处理;  
(3) 部分存货已经抵押给某债权人;(4) 存货估价还存在着成本与合理市价相差悬殊的问题。

通常认为正常的速动比率为1,低于1的速动比率被认为是短期偿债能力偏低。当然这仅是一般的看法,因为行业不同速动比率会有很大的差别,没有统一标准的速动比率。例如,采用大量现金销售的商店,几乎没有应收账款,大大低于1的速动比率则是很正常的。相反,一些应收账款较多的企业,速动比率可能要大于1。

### ●建立内部现金流管理制度

一个在银行存款账户上有现金收入的人,与把现金收入计入应收款或总账的人是不同的。

支票应立即背书并注明“仅供质押”。

### 支票的背书:

根据《票据法》的规定:汇票的背书人可以在票据上记载“不得转让”、“委托收款”、“质押”字样。这些规定对支票也同样适用。

支票背书人记载“不得转让”的,后手再背书转让的,原背书人对其直接后手以后的被背书人不承担保证责任,也就是说,记载“不得转让”的背书人,对其后支票转让而发生的不利后果不负责任。

支票背书人记载“委托收款”的,被背书人有权利代背书人行使被委托的支票上的权利,但是被背书人不得再以背书转让支票权利。

独木舟财富大师分类速读丛书



## 带翅膀的金钱

DAICHIBANGDEJINQIAN

支票背书人记载“质押”的，被背书人在实现质押时，可以行使支票权利。当然由于支票的付款期限极短，因此质押的可能性较小。

如果在支票上记载“仅供质押”，那么任何其他后手就不能被授予“委托收款”等权利了，这样可以减少在票据流通中产生的不必要的责任。

一个被授权签支票的人不要使用备用金券、付款凭条付账或将账转入应付款、总账等账目中。

对银行报表熟悉的人，不必定期担保他的现金收入和支出。

### 2. 沟通管理

你越善于沟通，与你沟通的人越多，越有利于你的现金流通，而现金正是在不断的流动中升值的。其实，很多情况下，各个竞争者所提供的产品或服务是基本上相同的，但是，只有沟通最成功的人才能挣钱。

于是，你希望得到更好的沟通，而其前提是你必须是个优秀的人类心理学家。很多时候你为有些事情感到激动，但别人却觉得平淡无奇。这就难以让你与他人进行交流。为了更好地交流，你需要了解不同的人有不同的喜好。

人最重要的一种生存技能，是尽可能地与更多的人进行有效地交流。为了增加这种技能，你可以参加一些研讨会，从这些研讨会归来后，你会发现自己增加了收入。甚至下面的这些活动对于提高你的交流技能也是有帮助的。

销售

市场系统

广告宣传

## 第四章 投资者必须明白的



TOUZIZHEBIXUMINGBAIDE

谈判

公开演讲

直接信函广告

融资

举办研讨会

你也可以尝试着加入一些网络销售公司去学习销售经验。这样的一些公司也能具有良好的信息交流方式和销售培训计划，我看到过一些害羞内向的人，经过这样的学习锻炼后，变得自信、坚强，不害怕冷嘲热讽，从而成为了极有影响力的能手。

给人留下好的第一印象是十分重要的。其实，你在市场营销及销售方面的努力通常会给你的潜在客户留下良好的第一印象。无论何时，你对工作的热忱和劲力表现，对你的听众都会产生持续的影响。制作、分发介绍资料也十分重要，因为这些资料代表公司的形象。

市场营销其实是一个完整的体系。确保了解你的客户的需求，你的市场营销方法才能奏效。在销售和市场营销工作中，还要注意以下非常重要的3点：确认需求，提供解决方案，向客户解释利益关系。对客户的需求做出快速反映也非常重要。

很多的信息交流是面向外界的，但是内部的信息交流也非常重要。下表便是内外信息交流的例子。

### 内外信息交流举例

有一种交流方式对公司的影响非常大，但是你又很难控制。这就是：你现在的客户与你潜在的客户之间的交流。不可否认，我们公司的成功，很大程度上归功于我们的顾客在与

独木舟财富大师分类速读丛书



## 带翅膀的钱

DAICHIBANGDEJINQIAN

| 对外信息交流                                                                                                         | 内部信息交流                                                                                                          |
|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <ul style="list-style-type: none"><li>◇销售</li><li>◇市场营销</li><li>◇客户服务</li><li>◇与投资者的沟通</li><li>◇公共关系</li></ul> | <ul style="list-style-type: none"><li>◇与团队分享成功的喜悦</li><li>◇定期召开的员工会议</li><li>◇定期与顾问沟通</li><li>◇人力资源政策</li></ul> |

他们的朋友交流时传播我们公司的信息。这种靠口碑相传的广告宣传的方式，其影响力是不容忽视的。这种广告的宣传力，可以非常神速地影响到一个公司业绩的好与坏。由此可见，对任何一个公司而言，客户服务起着至关重要的信息交流的作用。

当你购买一项特许经营权或者加盟一个网络销售公司时，信息交流系统也会为你提供帮助。另外，他们所利用的信息一般都是那种已经被其他企业、推销员所证实了的信息。因此，比起那些正在努力自己探询的人，你将有着更好的开始。而那些人在付诸实践看到效果之前，并不知道自已掌握了的东西是否将会是成功的。

事业成功的关键要素之一是良好的语言表达能力，特许经营和网络营销组织提供的个人发展及培训课程对于个人的发展是个不错的机会。

### 3. 系统管理

人的身体是由各种子系统构成的系统，企业也是如此。人



## 第四章 投资者必须明白的

TOUZIZHEBIXUMINGBAIDE



体由血液循环系统、呼吸系统、消化系统、排泄系统等系统构成,其中任何一个系统停止运作,人体就会立即出现问题,甚至死掉。对于企业而言也是同样的。每个企业都有自己的一套内部运作系统,这个运作系统中包括的子系统,有日常办公操作系统、产品开发系统、生产和库存管理系统、订单处理系统、催收货款和应收账款管理系统、顾客服务系统、应付账款系统、市场营销系统、人力资源系统、一般会计系统、公司总裁运作系统和日常管理系统。

人体的各个系统能够协调运作,是因为有了大脑的指挥,即中枢神经系统统领着其他各个系统。在企业的各个系统中,起到统领作用的是企业的首席执行官(CEO)。一个首席执行官的工作就是把握全局,监管企业系统,及时排除企业机体上的病症,防止系统发生“故障”。事情总是千变万化的,当企业发展迅速时,稍不留意,有些事情就会让你手忙脚乱,不知所措。比如,企业的销售量迅速增加了,你的产品、服务受到媒体关注了,但是你一下子没东西卖了!为什么?这是因为你的运作系统跟不上市场变化的要求。你的电话线不够多,或者缺少接线员;你的生产厂“供不应求”或者你不能在定期内完成订单,又或者资金周转不灵,不能为生产线配备更多人手。不管什么原因,你就会失去进一步发展企业的机会,不为别的,仅仅因为系统的一个方面管理失败。

企业每上一个台阶,首席执行官就应该计划下一步如何运作,小到电话线路大到生产资金。一个好的首席执行官可以使企业的各个系统在面临新环境时迅速重新整合,协调运作。

下面就给大家介绍一个典型的商业系统中的各个子系统。

独木舟财富大师分类速读丛书



## 带 翅 膀 的 金 钱

DAI CH I B A N G D E J I N Q I A N

---

### 日常办公操作系统

- 免费服务热线和电话应答系统
- 信件收发系统
- 办公用品采购和设备供应保障系统
- 传真和电子邮件处理系统
- 出入库处理系统
- 文件备份和资料档案系统

### 产品开发系统

- 产品开发和法律保障系统
- 产品包装及配送宣传资料（如目录等）系统
- 生产流程和工艺的改进系统
- 生产成本控制和项目竞标系统

### 生产和库存管理系统

- 代理商选择系统
- 产品质量保障和售后服务系统
- 产品和服务的价定（零售和批发）系统
- 制定库存产品的盘点程序
- 收到和保存存货系统
- 通过会计账目协调日常库存量系统

### 订单处理系统

- 通过信件、传真、电话和网络接受订单并记录订单
- 整理并履行订单
- 订单发送

## 第四章 投资者必须明白的



TOUZIZHEBIXUMINGBAIDE

### 催收货款和应收账款管理系统

#### ●向客户催收货款

●收取货款（以现金、支票或信用卡等形式）并计算现有  
应收账款余额，据此检验坏账准备的提取

### 坏账准备的提取

坏账准备的提取方法包括期末余额百分比法、账龄分析法等。

期末余额百分比法是指根据应收款项账户期末余额和一定的提取比率计算、提取坏账的方法。采用这种方法，每期期末应根据应收款项的账面余额和计提比率计算出应有的坏账准备金额。然后将计算出来的应有的坏账准备金额与账面实有的坏账准备进而进行对照，如果应有金额大于实有金额，则应补提差额部分；如果实有金额大于应有金额，则应将差额部分冲回。

账龄分析法则根据应收账款账龄（存续时间）的长短，分别确定不同的计提比率，账龄长的计提比率高，账龄短的计提比率低。至于计提的主要做法，基本上与期末余额百分比法类似。

#### ●催收滞纳金

### 顾客服务系统

#### ●退货库存上账程序及向顾客退款系统

#### ●处理顾客投诉

#### ●退还不合格产品或提供其他保障性服务

独木舟财富大师分类速读丛书



## 带 翅 膀 的 金 钱

DAI CHI BANG DE JIN Q I A N

---

### 应付账款系统

- 采购步骤和审批
- 供应和库存付款程序
- 小额现金支付

### 市场营销系统

- 制定完善的市场营销计划
- 设计并制作宣传推广材料
- 制定总体规划,确定主打产品
- 制定广告计划
- 制定公共关系计划
- 制定与客户直接联络计划
- 数据库的开发与维护
- 网页的开发与维护
- 分析、追踪销售统计数据

### 人力资源系统

- 聘用程序和用人协议
- 培训员工计划
- 工资支付程序和奖金计划

### 一般会计系统

- 账目管理程序:日报、周报、月报、季报、年报
- 现金管理,保证及时的支付需求
- 资金预算和预测
- 工资收入所得税的申报和预付税款

## 第四章 投资者必须明白的



TOUZIZHEBIXUMINGBAIDE

### 公司总体运作系统

- 谈判、起草、履行合同
- 开发和保护知识产权
- 掌握保险需求以及范围
- 申报并支付联邦税收、州政府税收及司法税收
- 制定支付联邦政府、州政府和司法部门税收的计划
- 管理和保存档案记录
- 保持与投资者及股东的良好关系
- 确保法律上的安全性
- 计划和掌握企业的发展状况

### 日常管理系统

- 维护、设计电话通讯系统及电力系统
- 计划办理各种许可证及其费用支付
- 授权许可
- 确保日常安全性

企业无论大小，都需要使其系统正常运行以确保日常工作正常开展。哪怕是一个个人独资企业，也会用这种方式管理自己的企业。实质上，独资企业只是将各个系统合而为一而已。

企业的系统机制越好，企业对人的依赖性就越小。罗伯特·清崎在形容麦当劳时说：“世界每一个角落的麦当劳都一样，都靠年轻人经营。”正因为有优秀的规范化的运行体制，才使得这一切成为可能。麦当劳靠的是系统，不是人。

独木舟财富大师分类速读丛书



## 带翅膀的金钱

DAI CHI BANG DE JIN QIAN

### 三、法律管理

#### 1. 法律与你的企业

你的企业要生存,要发展,要在竞争中取胜就离不开法律。别以为这是在耸人听闻,试想,你公司的设立难道不是依据了《公司法》?你的公司向政府缴税难道不是以各项税法为依据?你与你的客户之间难道不以《消费者权益保护法》为依托?还有,你与供应商、批发商之间会离开《合同法》、《担保法》吗?哦,看来你不得不承认每一条法律好像都是为你的企业定制的。其实,尤其是今天,我们正处于信息时代,你的律师,尤其是你的知识产权律师和你的合同律师对你而言是非常重要的顾问,他们是你创造财富的最强有力的后盾。如果他们十分优秀的话,还可以保护你的企业不受不法之徒的侵害,你将从中受益匪浅。

#### 2. 几个小故事

这样的故事对你来说也许并不陌生:不够聪明的企业家在未申请保护之前就迫不及待地销售自己的产品,公开自己的创意。在知识产权盛行的今天,你的任何创意一经公开,你就无法再保护它了。几年前,一家公司开发了一种小企业商业用的空白表格软件。我就购买过他们的产品供我的公司使用,但是几年之后这家公司倒闭了。为什么呢?因为它在保护专利方面失败了!另一家公司抄袭了这家公司的创意并申请了专利,那家小公司因没有申请专利而不能与之抗衡就倒闭了。而拿走这项创意的公司,今天已是软件行业的佼佼者了。

比尔·盖茨是靠什么取胜的呢?他是靠着一个思想火花而成为了当今世界上最富有的人。换句话说,他并不是靠投资房地产或开工厂而致富的。他就是靠把握信息,保护信息,

## 第四章 投资者必须明白的



TOUZIZHEBIXUMINGBAIDE

在他 30 多岁的时候，成为了世界上最富有的人。更具戏剧化的是，他甚至没有亲自着手于微软公司的创办与经营，他是从其他软件开发商那里买来程序，再将它售给 IBM 等公司，然后就高枕无忧了！

奥纳西斯靠着一份简单的法律合同，而成为了今天船运业的巨人。根据那份合同，一家大型制造公司把向全世界运输这家货物的专利权交给了他。当时他除了这份合同，连一艘船都没有。但就凭着这份合同，他向银行借到了贷款购买了船只。他又是从哪里买到这些船的呢？他是在二战结束后的美国政府那里买来的，因为美国政府正巧当时有多余的运送军需的船只需要处理。这里要提到的是，要想买下这些船只，你必须是个美国公民，但奥纳西斯是希腊人。这妨碍他了吗？当然没有。精明的奥纳西斯懂得运用法律，他以他所掌管的一个美国企业的名义成功地购得了这些船只。

### 3. 法律顾问给你带来了什么

法律问题涉及企业管理的各个方面。拥有一支好的法律顾问队伍，对企业极其重要。以无形资产的购买为例，取得合法专利权的费用乍看起来比较昂贵，但是，如果将这笔费用与你因失去合法权力而可能造成的损失相比，或与为此事到法院诉讼所要花的诉讼费相比，这笔费用要小得多！此外，你还得花时间去打官司，你还要花费许多的精力，这可是用钱也买不回来的。

有了法律顾问，你就可以有效地避免在一切经营活动中可能發生的问题。

## 公司法

### ●企业实体的选择

独木舟财富大师分类速读丛书



## 带 翅 膀 的 金 钱

DAICHIBANGDEJINQIAN

---

- 购买、销售协议
- 经营许可证
- 规章执行
- 办公租约和收购合同

### 劳动法规

- 人力资源问题
- 雇佣合约
- 雇佣争议
- 美国职业安全与健康法案
- 员工薪金

### 客户权益保障法律

- 销售条款和条件
- 直接邮递
- 产品质量保障法
- 广告真实性的法规
- 环境法规

### 证券和债务文件

- 设备租用和购买
- 贷款文件
- 私募
- 首次公开发行



## 第四章 投资者必须明白的



TOUZIZHEBIXUMINGBAIDE

### 合同

- 与供应商的合同
- 与批发商的合同
- 与雇员的合同
- 统一商品标识
- 担保书
- 司法合同

### 股东问题

- 公司内部规定
- 董事会权利
- 股票发行
- 兼并与收购
- 资产分派

### 知识产权

- 劳动雇佣合同
- 保密合同
- 版权
- 隐性作品
- 专利
- 商标
- 知识产权授权

## 四、产品管理

客户最终要从企业买走的是企业的产品。产品可以是汉

独木舟财富大师分类速读丛书



## 带翅膀的金钱

DAICHIBANGDEJINQIAN

---

堡包等有形的物体，也可以是咨询业无形的服务。在评价一个公司的成功与否时，许多一般投资者总是把眼光盯在产品上，而忽略了公司的其他部分。而事实上，评价一个公司经营好坏，其产品是最不重要的一个部分。

许多人是发明致富的，就像亨利·福特和托马斯·爱迪生一样。在他们那个时代、在他们的年龄，他们的价值远远超过比尔·盖茨。以相同的道路致富的人还包括比尔·盖茨、迈克尔·戴尔、沃伦·巴菲特、鲁伯特·莫多克、阿妮塔·罗蒂克、理查德·布兰森等。他们激情昂然，建立起公司，与其他人分享梦想并共同分享回报。

海伦·凯勒说过：“真正的幸福不是从自我满足中获得的，它源于对目标忠贞不渝的追求。”

## 第五章 再教你几招



Z A I J I A O N I J I Z H A O

### 第五章 再教你几招

#### 一、如何在股市崩溃中保护自己——时刻做好撤出的准备

股市崩溃是作为投资者的你所不愿意看到的场面，政府对此也非常担心。“如果你要写关于美国资本市场的历史，”财政部副部长拉里·萨默斯曾谈到：“我认为完善资本市场是惟一最重要的改革，是公认的会计准则的改变，我们需要国际通用的会计准则。”这很微不足道，但并不是没有重要意义，这是国际货币基金组织的胜利。

穷人和富人之间的差别不仅仅是他们挣钱多少，而在于他们的财务知识以及把财务知识放到何等重要的位置。简单地说，穷人的财务知识标准很低，不管他挣多少钱。财务水平

独木舟财富大师分类速读丛书



## 带翅膀的金钱

DAI CHI B A N D G E J I N Q I A N

低的人，常常不能形成他们的观念并创造资产，不但资产不能创造出来，很多人还创造负债，仅仅是因为他们的财务水平很低。

大部分投资者亏本的原因，是因为投资进去很容易，但要退出来却很困难。如果你想成为一个智谋型投资者，如果你想在股市崩溃中很好地保护自己，你不仅需要知道怎样进行投资，你还要知道怎样撤出投资。进行一项投资像结婚一样，刚开始时非常兴奋，但如果相处不融洽，离婚的痛苦就比开始的兴奋和快乐多得多。所以你必须真正意识到投资就像一桩婚姻的过程，进去常比出来容易得多。“50%的婚姻会以离婚告终，而事实上，几乎 100% 已经结婚的人认为他们会面临离婚的危险。”在投资时，你要时刻牢记，当你欢天喜地购买资产时，往往是有人正在兴高采烈地卖这个资产给你，因为他比你更了解这个资产。

当你买进一份投资时你应当也有什么时候抛售出去的想法。在复杂的投资类型里面，你的退出战略往往比进入战略更重要。当进入这类投资时，你心里应当有一个计划，如果投资进展顺利，有什么样的事情会发生；如果投资失败，又会有什么样的事情会发生。

## 二、要时刻关注的东西——市盈率

资深投资者能够理解标志着一支股票优劣的增值市盈率 (price earnings, 简称 p/e) 意味着什么, p/e 的计算, 就是每股市价除以每股净收益。其计算公式为：

市盈率 = 每股市价 ÷ 每股净收益

市盈率是人们普遍关心的指标，有关证券刊物基本每天

## 第五章 再教你几招

Z A I J I A O N I J I Z H A O



都报道各类股票的市盈率。该比率反映投资人对每元净利润所愿支付的价格，可以用来估计股票的投资报酬和风险。它是市场对公司的共同期望指标，市盈率越高，表明市场对公司的未来越看好。在市价确定的情况下，每股收益越高，市盈率越低，投资风险越大；反之亦然。仅从市盈率高低的横向比较看，高市盈率说明公司能够获得社会信赖，具有良好的前景，反之亦然。

但是，如果两个成功的公司涉及产品不同，那么两个公司的市盈率会迥然不同。比如说，增长迅速、有高额利润的高新技术公司的市盈率，会比技术含量低的公司或增长平稳的公司的市盈率要高得多。让我们看看互联网公司的股票销售情况：很多公司在没有利润可赚的情况下，其股票都在以高价出售。股票价格攀高的现象反映了市场预期以后能够获得更高的收入。

一个资深的投资者认为，目前的市盈率没有将来的市盈率重要，投资者总是喜欢在有巨大发展前途的商业公司投资。为了使市盈率对投资者更加有所帮助，则需要了解关于公司的更多信息。一般来说，投资者会把公司现年的市盈率同往年的市盈率进行比较，从而推断出公司的增长情况。同时，投资者还会把这家的市盈率。同从事相同产业的其他公司的市盈率进行对比。

### 三、选择股份有限公司就是选择了避免双重纳税吗

在选择公司的形式的时候，究竟是选择股份有限公司，还是选择自由职业者公司或有限责任公司呢？在这3种公司

独木舟财富大师分类速读丛书



## 带翅膀的金钱

DAICHIBANDGEJINQIAN

的组织形式中,股份有限公司能够提供最大的灵活性。如果你做事喜欢大展宏图,如果在你的创业伊始,就希望自己的公司能够成为大企业,如果你发展企业,是想出售它们或将其上市,而非获得股息,那么你就应该选择股份有限公司的形式。股份有限公司的形式也是许多理财专家所钟爱的。

也许你会担心这种公司形式会使你双重纳税。你的公司一定会这样吗?公司之所以会有双重纳税是因为公司不仅要为其收入纳税,而且当公司向股东发放股息时,股东还需以个人身份纳税。双重纳税还会出现在公司出现不当销售,而又已宣布了清算股利时。对公司来说,股利不可减少;就股东而言,股利必须纳税,这便是双重纳税的缘由。

实际上,雇主经常通过增加自己的工资来减少或除去企业的利润,从而排除重复纳税的可能性。另外,随着公司继续发展,企业留利不断用于扩大经营规模,进而促进企业的壮大。(在美国,公司必须证明自己的累计收益是正当的,否则就会受到《累计收益税法》的制裁)这样一来,在没有股息申报时,双重征税就不会出现。

# 人 生 理 财 篇

理财绝对不是一个简单的问题。即使你通过学习了解了一些基本的财务知识,甚至也已经进行了实战演练,或许还颇有一种得心应手的感觉,但是,这些只能说明你在一些方面的理财是成功的。事实上,生活是丰富多彩的,理财在生活中的体现也是多种多样的。在本篇中,你将会看到面对特殊的情况,你应该如何进行理财。





## 第一章 孩提时代理财亮点



HAITISHIDAILICAILIANGDIAN

## 第一章 孩提时代理财亮点

Chapter 1 HAITISHIDAILICAILIANGDIAN

养育孩子是相当费钱的。根据澳大利亚家庭研究所杂志提供的数字,一个孩子一出生,平均每天要花费掉 204 澳元。这笔开销随着不同年龄阶段还会上下起伏,从刚开始的每周 167 澳元到十几岁时的每周 243 澳元不等。如果你的孩子还要上私立中学和大学的话,那么他所有的开销,包括吃、住、穿、看病、看牙以及上学的费用,大约要花掉 20 万澳元。孩子的这些费用不仅要由你来承担,而且他们有关金钱的知识也是从你那里得到的。

独木舟财富大师分类速读丛书



## 带翅膀的钱

DAICHIBANGDEJINQIAN

### 一、了解你的孩子

#### 1、什么是财商

##### (1) 如何测定财商

怎样测定一个人的财商指数呢？是看他的薪水有多高、净资产有多少，还是根据他开的车型、住的房子的大小来衡量呢？其实财商与你挣多少钱没有关系，财商是测定你能留住多少钱以及让这些钱为你工作的指标。

随着年龄的增大，如果你的钱能够不断地给你买回自由、幸福、健康和人生选择的话，那么就意味着你的财商在增加。很多人随着年龄的增长挣到的钱越来越多，但是钱给他们带来的自由却越来越少，同时他们的账单却越来越多。拥有越来越多的账单，意味着这个人要为支付这些账单不得不更加辛苦地工作，这就是低财商。有些人挣钱很多，但是钱并没有使他们变得快乐，这也是低财商的表现。为什么要为钱工作而不快乐呢？如果你必须为钱工作，应该找一份让自己感到快乐的工作，这才是财务智慧。

##### (2) 你的孩子的财商高吗

也许你可以像进行测试智商一样，设计一套题目，来测一测人们的财商是多少，但是，对于一个没有多少赚钱能力的孩子来说，他有财商吗？对于小孩子来说，财商并不是一成不变的，是可以不断增加的。培养孩子的财商，最基本的是要教给孩子什么是“富裕”。这是一个健全的人所追求的。一个健全的人追求的应是金钱的成功，心境的宁静和应有的美德。所以要让你的孩子去追求下面这些东西。

- 有积极进取的人生态度
- 有强健的体魄

## 第一章 孩提时代理财亮点



HAITISHIDAILICAILIANGDIAN

- 有大无畏的精神
- 对未来的成就充满着信心
- 享有良好的人际关系
- 有信心和懂得运用这信心
- 愿意与人分享自己的成就
- 愿意以博爱的精神去工作
- 胸襟宽大,能容人容物
- 有良好的自律性
- 有了解他人和世事的智慧
- 享有经济充裕的生活
- 拥有了这些,他的财商就会提高了。

### (3) 增加你孩子财商的方式

不同的人喜欢说不同的话,人们总是有自己熟悉的语言。不是吗?对于喜欢运动的孩子,当你与他谈论起运动的话题时,他的话就没完没了。然而,如果你问他:“你房子的负债产权比率是多少?”,他的眼睛会瞪得很大,因为你使用了专业词汇,他听不懂你在说什么。如果你用简洁的词,就没有什么复杂的事了。

金钱是一种观念,而观念是被语言定义的。所以,在你与孩子交流时,除了使用简洁的问法外,还应加入适当的财务语言,特别是数字,以不断提高孩子对数字及初级财务知识的感情论说。

拥有大量财务词汇并结合对数字的理解能给你的孩子一生中一个好的财务启蒙。

如果你这样做了,他们就有可能融入理财高手的群体之中。如果他们没掌握这些语言且不理解它们,就有可能被排斥于该群体之外。

独木舟财富大师分类速读丛书



## 带翅膀的金钱

DAICHIBANGDEJINQIAN

### 2. 什么是天赋

#### (1) 各种天赋

早在 20 世纪 80 年代初，霍华德·加德纳写了一本名为《思想的束缚》(Frames of Mind)的书。书中他列举了 7 种不同的天赋如下：

- ①语言天赋：
- ②数学天赋：
- ③空间感天赋：
- ④运动天赋：
- ⑤心智天赋：
- ⑥交际天赋：
- ⑦环境天赋：

其实人类的天赋不仅仅是以上的这些，人类还有许多其他的天赋。比如，有的人具有观察的天赋，有的人具有倾听的天赋，有的人具有处理生活中事情的天赋，等等。

#### (2) 发现孩子的天赋

“我的孩子会是一个天才吗？”你也许不止一遍地问过自己。事实上，你的孩子可能拥有着多种天赋，但是，现行的教育体制并不承认所有的天赋。假如你的孩子所具有的天赋不是为教育体制所认可的那种天赋，他就有可能感到自己在学校里是笨学生而不是聪明学生了。更糟的是，孩子的天赋可能被这个体制所忽视或伤害。有许多的孩子在自己被迫与别的孩子比较之后，认为自己不够聪明。学校体制不是去发现每个孩子的天赋，而是简单地把他们放在同一标准下去比较。在感情上和精神上都认为自己不如别的孩子聪明的孩子，早在没有离开学校前，就已经背上了沉重的思想包袱。对于家长来说，只有在孩子小的时候，辨别孩子的自然禀赋所

## 第一章 孩提时代理财亮点



HAITISHIDAILICAILIANGDIAN

在，并因势利导，因材施教，才能使孩子挣脱教育体制的束缚，走上自然、健康的成才之路。对于父母来说最重要的工作，就是留住孩子的天赋和他们对学习的热情，尤其是当孩子不喜欢学校的时候。

### (3) 保护孩子的天赋

作为父母应该深知如果一个孩子能够对一门学科感兴趣，那么这个孩子就遇到了一个极好的发挥自身天赋的机会。所以要允许你的孩子去学习他感兴趣的课程，虽然也许你自己并不特别喜欢那门课程。当孩子在学校里的成绩不好的时候，父母也没有必要烦躁不安，因为父母应当知道，尽管学校教育很重要，但却不足以发觉所有孩子的天赋。要知道如果孩子能够学习他们感兴趣的课程，他们就能发现自己的天赋并最终获得成功。要相信你的孩子是聪明的，要不断地告诉他们，即使他们成绩不好，那也并不证明他们不聪明。教育的真正含义是发掘学生的天赋，而不是盲目地向学生灌输知识。

## 二、培养你的孩子

### 1. 你的孩子需要多少种赢配方

一个孩子要在一生中达到职业和财务的成功，需要学习

3种基本的赢配方：

(1) 学习赢配方

(2) 职业赢配方

(3) 财务赢配方

独木舟财富大师分类速读丛书



## 带翅膀的金钱

DAICHIBANGDEJINQIAN

### (1) 学习赢配方

你发现自己孩子的学习赢配方了吗？

阿德里安在学校里很成功，她是一个快速学习者，在学校里她发现读、写和算术都很容易。阿德里安轻松读完了大学并获得了文学学士学位。因为阿德里安在学校里很顺利，所以她喜欢学校，这也是她积极的人生经历。正因为她的学校经历很正面，所以她在 35 岁时关掉旅行社并重回学校学习新的赢配方，去挣够学分以便能够申请法学院。

阿德里安的故事可以说明：不同的人有不同的学习赢配方。当阿德里安学习赢配方在她自己身上产生效果时，对于你也许并不适用。如果你不喜欢学校，你是否能够重新回到正规的学校是值得怀疑的。

为你的孩子创建成功的学习赢配方吧！

每一个孩子都有自己独立的、独一无二的学习赢方法，父母的工作就是观察和支持孩子选择最适合自己的配方。如果你的孩子在学校很顺利而且喜欢学校，你应该感到庆幸，那么就让他们享受他们在学校中的生活吧。假如他们不喜欢学校，那么就要让他们知道他们仍然是天才，并鼓励他们寻找一种除学校体制之外的更好的学习方法。如果他们能学会这么做，那么他们能获得极好的在现实世界中适用的生存技能，因为现实世界需要不止一种天赋。

## 第一章 孩提时代理财亮点



HAITISHIDAILICAILIANGDIAN

### (2) 职业赢配方

也许你已经为你刚刚出生不久的孩子设计好了他的人生道路：从学校毕业，找份工作，当个勤勤恳恳的雇员，在公司的阶梯上努力攀升，呆在那里直到退休。退休后，你的孩子在退休人员俱乐部玩高尔夫球一直玩到太阳落山。可是，也许你的设想已经不适应现代社会的现实生活了。

终身从事一份工作的想法是工业时代的思想。从 1989 年柏林墙倒塌到国际互联网建立，世界和就业规则发生了变化。还有一个改变的规则就是“人越老越不值钱”（对企业而言）。在工业时代，人越老越有价值，但在今天却恰恰相反。在信息时代，对许多人而言是越老越不值钱了。

| 工业时代     | 信息时代      |
|----------|-----------|
| 工作保障，任职期 | 自由代理，虚拟公司 |
| 资深       | 按照结果支付    |
| 一种工作     | 很多职业      |
| 工作到 65 岁 | 早早退休      |
| 按时上下班    | 有兴趣工作时就工作 |
| 学校学位和资历  | 研讨会       |
| 老经验      | 主要的天分，创意  |
| 公司退休金计划  | 自己管理的证券组合 |
| 政府退休金计划  | 不需要       |
| 政府医疗计划   | 不需要       |
| 在公司工作    | 在家工作      |

独木舟财富大师分类速读丛书



## 带翅膀的金钱

DAICHIBANGDEJINQIAN

通过比较,你就会看到这个世界许多观念发生了变化。

今天,一定要让你的孩子知道,不断改变自己是他们生活的一部分。事实上,应让你的孩子知道学会改变自己和快速学习的能力远比今天在学校里学到的东西更多。

今天,如果你环顾四周,你会发现到处都是招聘信息。雇主们急于找到能读会写、乐观、易沟通、可培养的人。专业技能很重要,但对雇主来说,其他方面的特点可能比专业技术更能说明问题。

许多孩子退学或不把他们的教育看得很重,是因为他们没有找不到安全、有保障的工作的恐惧,学校里的孩子知道他们能找到工作,他们还知道生活并不一定青睐学校里的学习尖子,体育明星、电影明星也挣到了很多钱。今天的孩子看电视上的艾·邦迪并知道他有一份工作,他们还看到他们的父母也外出工作,辛勤努力,顾不上回家,只有雇保姆来照顾他们。于是孩子们会说:“这就是我上学的最后结局?这就是我要的生活?难道我将来还要这样对待我的孩子?”

### (3) 财务赢配方

#### 学习金钱的三部曲

第一步:简单的图表。比如从强调理解定义的几张简单图表开始。

第二步:玩。通过动手你能学得更好。比如,填游戏财务报表就是很好的方式。

第三步:现实生活。现实生活中你不得不把你的财务报表向银行或者是税务部门提交。这个过程中你会一直受到教育,



## 第一章 孩提时代理财亮点

HAITISHIDAILICAILIANGDIAN



也许是一辈子的。

### 财务教育步骤

第一步是从简单的图示和连续几年中反复强化基本的财务知识开始的。通过简单的图表你就可以理解各个财务术语、定义及其相互关系。下面的图表虽然简单，但却很实用。

|    |
|----|
| 收入 |
| 支出 |

|    |    |
|----|----|
| 资产 | 负债 |
|----|----|

今天，人们仍在说房子是资产，也许从某种意义上说，这是对的。但是对于任何一个想富的人来说，知道基于财务报表之上的更加细小的差异和现金如何流动，将是至关重要的。到65岁时，100人中只有一个富裕的原因，大概是因为大多数人不知道资产和负债的差异。人们为工作安全辛苦奔波并收藏他们认为是资产的负债。

假如你的孩子买他们认为是资产的负债，那么，无论他们从哪所学校毕业，成绩好或差，工作有多努力挣了多少钱，都只是终生辛苦操劳却不能在财务上领先。这就是财务知识基础的重要性。对资产和负债的偏差所导致的后果，将如同投入

独木舟财富大师分类速读丛书

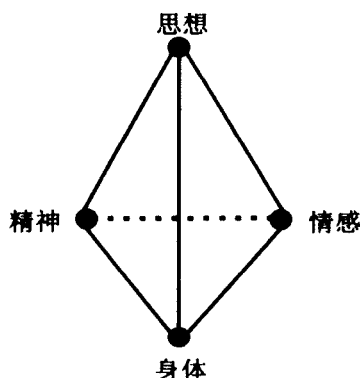


## 带翅膀的钱

DAI CH I B A N G D E J I N Q I A N

池塘中的小石子，涟漪效应会持续影响你孩子的一生。

第二步的关键是要在金钱、金钱管理和财务报表的学习过程中玩耍，充满乐趣，并开始点燃学习乐趣。看一下下图中的学习金字塔，你会明白如何让学习更有效果。



因为游戏是直观教育工具，它涉及了学习金字塔中的4点。游戏使感性学习者一样能按照擅长智力或抽象学习的孩子们的方式来学习。它让人尽情投入，因为游戏有趣且令人兴奋。游戏中用的是假钱而不是真钱，所以出错也不至于太令人痛苦。许多成年人离开学校时害怕犯错误，尤其怕犯财务错误。游戏却让各个年龄段的孩子都犯财务错误，并且从中学到了财务知识而又能免却赔钱的痛苦。一个知道自己有财务生存技能的孩子会更加自信，而且将很少有靠职业保障来实现财务安全的想法。将来孩子们还有可能在成年后不至于深陷消费者债务之中。更为重要的是，学习如何管理金钱

## 第一章 孩提时代理财亮点



HAITISHIDAILICAILIANGDIAN

并了解财务报表是如何工作的，会在孩子面对现实世界时，增加更多的自信。

第三步就是到现实生活中去学习。在现实生活中，你的银行家向你索要成绩单吗？不，他们要的是你的财务报表。你的财务报表就是你现实生活中的成绩单。人们在财务问题中挣扎的原因之一是他们在离开学校时，还不知道财务报表为何物。创造和留住巨额财富的基础就是财务报表。

### 2. 教给孩子财务知识

#### (1) 孩子学的是我们所做的，而不是我们所说的

绝大多数人在成为父母时，就已经预想了他们将来应该怎样做。然而，正如每个有孩子的人所知道的，当你发现自己不时地要强迫孩子做他们不愿意做的事情时，这些想法很快就烟消云散了。要知道孩子也有他们自己的思想，而且随着他们的成长，他们的思想也变得越来越复杂。

许多父母都很疑惑，怎样才能让自己的孩子懂得节约，不乱花钱呢？这个问题不是找一天同孩子坐下来解释一下如何管理钱就能解决的，因为他们根本理解不了这些。其实孩子每一天都在通过你的言行、你的奋斗、你的成就学习着有关金钱的知识。

也许你的孩子常常会问：“为什么我们不能像某某有一辆新车？”这就是你向他传授理财理念的一个绝好机会。你可以向他解释，你已经把钱拿去投资了，这样可以得到对你们来说真正重要的东西。你还可以向他解释一些原则，例如：要让钱为你工作，而不是你为钱工作。

#### (2) 当孩子有了榜样，他们自然而然地就学会了理财技巧

现在校内外有许多教授孩子各项技能的班，例如跳舞、游

独木舟财富大师分类速读丛书



## 带翅膀的金钱

DAICHIBANGDEJINQIAN

泳、网球、骑马以及表演等等。但是，关于理财教育，无论是在学校还是在家里，孩子们都得不到这方面的教育。然而，我们又希望他们长大以后能够对自己的财务负责。我们是通过反复的练习进行学习的，这也同样适用于财务技能的获得。每天的生活都为我们提供了大量的机会教给孩子们财务知识。

外出度假时，可以给每一个孩子一定数额的钱，让他们对这笔钱负责。比如，你可以统一负责购买门票，可一进了大门，如果他们还想要别的东西就必须自己支付了。你不要告诉他们去买什么，你要让他们自己选择。其实他们也很清楚，一旦钱花光了，就再也没有了。

和孩子一起购物时，跟他们谈一谈你为什么要买这样东西。应该向他们指出杂志和糖果架之所以被放在收银台附近，是因为这样可以使你产生即兴购买的愿望。

应特别注意，你在购买时所做出的决定将影响你的孩子的价值观。例如，你是否购买本地产品？你是否选择有利于环境的产品？购物时，你是否因为考虑到健康问题而尽量购买低脂、低盐、低糖的产品？你是否注意品牌？如果你被多找了钱，你会怎么办？

### (3) 教会孩子赚钱和投资

让孩子必须把他们收入的一半存入银行。当他们的积蓄达到一定数量的时候，替他们把钱取出来让他们进行投资。他们的投资可以以托管的方式统一进行，这样可以进行合理避税。让孩子拥有了自己的股份，尽管近期之内他们并没有机会直接操纵资本，但是他们可以获得投资给他们带来的收入。这些收入会给他们带来很好的机会，让他们对投资和赚钱有一个最初的印象。

### (4) 调动孩子的积极性

## 第一章 孩提时代理财亮点



HAITISHIDAILICAILIANGDIAN

有这样一个故事。故事中，澳大利亚上院议员退休金与投资管理所的总经理彼得·桑西尔讲述了他是如何调动儿子的积极性的。每当他的一个儿子到了13岁，他就会给他们一份价值几千元的股票投资。有关这些投资的细则都被存储在他们的电脑中。每个季度股息公布时，孩子们就会更新他们电脑中的记录。通过这样的方式，孩子们对市场地运作有了大概的了解。

彼得的一个儿子在20岁时（那时他还在上大学），每周靠做兼职工作可以攒下50澳元。于是彼得对他说如果他能继续这样下去，且存款利率为12%的话，那么35年后他就会拥有94000澳元了。彼得接着讲到：“没过5秒钟，他就决定每周要攒下100澳元了。”

要培养孩子起一种独立的精神和对钱的尊重，更重要的是，要教他们学会珍视自己，教他们要勇于梦想。要让孩子知道他们能够得到他们想要的东西，并且通过身体力行向他们展示如何实现。这样是你送给孩子的一份最好的礼物。

(5) 成功是成为你自己的自由，这对孩子来说也是一样的

在今日世界，我们拥有更多的选择。每当我们增加一种新兴产业，如航空业或计算机产业时，我们就扩大了职业和兴趣选择的机会。今天，正在长大的孩子所面临的问题是有太多的选择反而使他们无所适从。但是，我们拥有的选择越多，成功的机会就越大。

如果父亲想剥夺孩子们们的选择，那只会导致家庭混乱。作为家长，如果你说“不要这么做”或“不要那样做”，你的孩子就越有可能做你不让他们做的事，或者他们也许已做过了。“当你长大后，你想成为什么人？”让你的孩子做出他

独木舟财富大师分类速读丛书



## 带翅膀的金钱

DAI CHI BANG DE JIN QIAN

们的选择后,告诉你。

### 三、关于零用钱

我想你一定见到过这样的场景:一位父亲给孩子 100 美元,孩子接过来,放进口袋中,转过身,什么都没有说就走了出去。我便在朋友家里看到了这样的一幕。我的朋友随后对他的孩子说道:“你不想说些什么吗?你难道连句‘谢谢’都不说?”

他 16 岁的儿子转过身来说道:“谢你什么?”

“给了你 100 美元。”父亲说。

“这是我的零花钱,”孩子说,“我应得的,而且学校里的孩子比我的还多。但如果你想让我说‘谢谢’,我会说的。谢谢你。”孩子把钱往口袋里塞了塞,走出房门。

孩子认为从父母处取得钱是“理所当然”的,父母已成了孩子们的自动取款机。

#### 1. 零用钱是什么

所谓“零用钱”就是定期给个人或家庭的费用数额。如何向孩子解释零用钱的含义是极为重要的。孩子们把花零用钱看成是“理所当然”,还是会把零用钱视作完成一件协商好的任务或履行了一项职责后得到的一笔津贴?在理所当然思想日益成为成人世界中问题时,相信父母不应该培养孩子们认为,每周他们都理所当然地应该得到一定数额的零用钱的思想。这样说也许不够具体,那么请比较以下两种情况的不同之处:

“约翰,现在你已经 12 岁了,应该给你一些零用钱了。以后每周五我都会给你 10 美元的零用钱,你愿意怎么花就怎

## 第一章 孩提时代理财亮点



HAITISHIDAILICAILIANGDIAN

么花。”

“约翰，每天晚上你做作业、参加体育运动，我们都认为你很努力，我们愿意鼓励你参加这些活动。你这么积极地参加这些活动，以后每星期你都会收到 10 美元的零用钱。”

### 2. 该不该给孩子零花钱

总的说来，给不给孩子零花钱这个问题的决定权在于你自己。但是要问问你自己准备了哪些与零花钱有关而且可以教育孩子的策略。你是否正在培养孩子具备：

- 理所当然的心理
- 雇员的心理
- 企业家的心理

财务责任与企业家精神结合后将会形成一种强大的力量。帮助你的孩子提高这两方面的能力，然后你就可以坐下来看他们实现一个又一个的财务成功。

### 3. 应该付给孩子多少钱

许多家长都存在这样一些疑问：

- ◇我该给孩子多少零花钱？
- ◇我是否应该停止支付孩子们的零花钱？
- ◇孩子成绩好，我就给他们钱，你赞成这种做法吗？

事实上，如何补偿孩子取决于你。每个孩子不同，每个家庭也各不相同。具体来说，如果你的家庭很富有，你可以在不受家庭支出多少限制的情况下，向你的孩子支付零花钱。如果你的家庭不是很富裕，那么你就要先保证家庭的正常开支，然后再考虑给孩子的零花钱的数额。在考虑给孩子零花钱的数额时，对于自控能力强的孩子，可以一次多付给他一些零花钱，付给他零花钱的时间可以长一点；对于自控能力差的孩子，可以每次少给他一些零花钱，给付他零花钱的时

教木舟财富大师分类速读丛书



## 带翅膀的钱

DAICHIBANGDEJINQIAN

间短一点。最好能够定期付给孩子零花钱，而不是在孩子开口说“给我零花钱”的时候就给他零花钱。

但是，不可以忽视的是金钱是一种很有力的教具。如果你的孩子希望不付出什么就得到钱，那么也许他们的生活是一无所有的生活。如果你的孩子仅为得到工资而学习，那么若你不为他或她的学习付工资时，会发生什么事呢？这是谨慎使用金钱为教具的问题。因为虽然钱是一种很有力的教具，但对你的孩子来说，还有更多的东西要学习，课后隐藏的课程更加重要。

### 4. 怎样给孩子零花钱

各个家庭可以根据特有的家庭情况来制定不同的零花钱制度。对孩子采取以下4阶段计划是行之有效的，你不妨效仿。但是最重要的是您能够与孩子公开持久地交流对此问题的看法。

阶段1：个人责任——确定你的孩子为了他们自己的健康和发展而应承担的一定责任和义务。（例如，早晚刷牙应被列入个人责任范围内，一些家长还把叠床和收拾碗筷列入其中。）个人责任不应得到任何的财务报酬。

阶段2：家庭或社会责任——确定应为家庭和社会环境承担的义务并不收取财务报酬。这些行为有助于孩子生存环境的美化。（例如，布置晚饭桌子、给弟妹们讲故事、帮年老的妇女拿东西等都是家庭或社会责任的例子。）家庭和社会责任没有财务报酬。

阶段3：父母根据自己的意愿确立一个准则，以确定是否给孩子零花钱以及哪些特定的任务或责任可以获得报酬。

应尽量防止在孩子身上出现“理所当然”的态度。让孩子参与上述准则的制定。你或许想让孩子为他们的零花钱向



## 第一章 孩提时代理财亮点

HAITISHIDAILICAILIANGDIAN



你收账，那么就让他们对所承担的任务更加负责（每周洗一次车对父母来说是可以不属于阶段2的事情，并可考虑据此每星期给一次零花钱）。一些孩子忙于体育锻炼和学校作业，于是父母就给他们一些零花钱以承认他们的努力。这里的问题是应公开地与你的孩子讨论你期望孩子所能承担的责任。

阶段4：启发孩子的企业家精神——鼓励孩子思考挣钱的方式。让他们提出任务或分享其他孩子挣钱的故事以开启他们的心智并抓住他们自己的机会。鼓励他们承担特定的“任务”，并建立一套每项任务完成后的支付制度，让他们在工作结束后向你催账。

### 5. 关于零花钱的实战演习

身为注册会计师的莎伦·莱希特是一位母亲，她在“零花钱”问题上的一些经验很值得借鉴。

#### 与信用卡有关的概念

**信用卡：**银行或其他金融机构或商店发放的贷款卡，以便客户能够购买商品或服务。客户可以立刻得到商品和服务，由银行或商店先替客户支付商品和服务款项。

**信用卡利息：**如果账单上的到期金额在到期日之前没有支付，银行或商店将对未清余额收取利息，而且利息率远高于其他形式借款的利率。

### 在食品杂货店的实战演练

孩子学习的最好办法是亲身体验，在他们小的时候，就应该开始帮助他们认识有关金钱的事情。当你到食品杂货店购买食品时，你会不停地做出有关质量和价格比较的决定，你不要只是在自己心里做这件事，而要告诉并帮助孩子理解这个程序。在购买东西的时候，不要嫌孩子们问这问那的不

独木舟财富大师分类速读丛书



## 带翅膀的钱

DAICHIBANGDEJINQIAN

耐烦，要让他们知道这一过程，告诉他们商店为他们提供了每种商品的价格比较，并让他们通过比较告诉你，哪种菜豆罐头的价格最合适。同样重要的是，你还要解释的是为什么尽管一种罐头要便宜一些，但你仍选择购买较贵的那种。告诉孩子首先是豆子的质量决定了罐头的价格。你可以买回这两种罐头以便你能在家中比较并告诉孩子它们的不同。

### 在麦当劳进行实战演练

把你的孩子带到麦当劳并不会太难。但这次，要花足够的时间来计划并实施下列练习。在你驱车去麦当劳的路上，请给孩子讲述如下要点：

●一些人拥有麦当劳地下的土地，他们因让麦当劳建在他们的土地上而收取租金，土地的主人甚至不需要在当地，他们就可以按月从人们购买汉堡包的钱中收取租金。

●同样的人可能拥有不同的建筑物并同样收取租金。

●一些专业公司为麦当劳建造金色拱门。你能想象一个工厂专门为麦当劳提供金色拱门吗？也许只有麦当劳，知道如何让所有的拱门涂成同一种颜色并且看上去一模一样。

点完食品后，一边吃一边让孩子注意观察下面这些场景：

●看到柜子后面的职员了吗？她是麦当劳的雇员并按工作的小时数领取报酬。经过培训之后只要她站在了她该站的地方并做了她应该做的工作，她就会收到工资。当她领取工资时，她只能按照她进行体力工作的时间得到报酬。

●然后问：“你还看到其他雇员了吗？”

●最后总结：“要有许多雇员一起工作，才能使麦当劳运转良好并为顾客提供优质的服务。”

环顾餐厅，让孩子观察：

## 第一章 孩提时代理财亮点



HAITISHIDAILICAILIANGDIAN

●看到他们使用的杯子和汉堡包的包装纸了吗？这些东西由其他公司生产，并打上了麦当劳的标记。这些公司必须保证杯子和包装纸看上去和麦当劳要求的一模一样，否则将得不到付款。某人，当然也是雇员，可能就在麦当劳所在的公司办公室里负责订货并确保每个麦当劳在用完他们目前的库存时补足货源。

●然后问：“你看到麦当劳里有哪些东西需要其他公司生产吗？”

●然后总结：“不同的公司在不同的专业生产领域为麦当劳提供商品并从而确保麦当劳能够有效运转。”

●看到那个在苏打水机旁边忙着修理机器的人吗？（还有安电灯或者洗窗户的人。）他可能是个自由职业者或者雇员，这家麦当劳的经理雇用他做一些特殊的工作，像修机器、擦窗户等工作。对麦当劳的经理来说，雇用一个具有这些专业技能的全日制雇员的价格太昂贵了。因为只有当机器坏了或窗户脏了以及诸如此类的事情发生时才需要他们的帮助，所以经理只在需要的时候临时雇用他们。

●然后问：“你看到麦当劳有哪些工作可以雇佣其他专业公司来完成而不是雇用雇员来完成？”

●然后总结：“各种专业公司提供了许多不同类型的服务，以保证这个餐厅的正常运转，对小公司和拥有特殊技能的自由职业者来说，为麦当劳工作能帮助他们维持自己公司的运转。”

●你注意到每个麦当劳很相似吗？食物总是一样的，雇员不同，但说的话一样，每家的番茄酱都一样。这都是因为麦当劳建立起了自己的系统，每个加盟连锁店都必须严格遵守政策和程序，如果他希望继续成为麦当劳的一员的话。这些政

独木舟财富大师分类速读丛书



## 带翅膀的金钱

DAICHIBANGDEJINQIAN

---

策和程序形成了每个成员必须服从的“系统规则”。系统规定操作的全部规程。

●然后问：“你还注意到哪些系统？”

●然后总结：“这个麦当劳店和全世界其他所有的麦当劳店使麦当劳成为一个成功的特许经营企业。拥有这些的系统或者帮助创立这样的系统是不是很棒？”

●你注意到了吗？我没提到过麦当劳的业主也在店里。其实他雇佣了一位经理，经理负责餐馆的日常运行，雇用和解聘雇员，确保有效供应，保证顾客满意，并使一切顺利。经理与业主接触只是向他汇报餐馆的运转情况，也许是每周一个电话或者每月一次例会（在业主办公室或家里举行），业主接听电话或参加会议就能知道麦当劳又为他挣了多少钱。麦当劳是业主拥有的资产，他拥有了使餐馆工作的系统，事实上，现在业主可能正在上高尔夫球课或打高尔夫球呢。

●然后问：“你认为业主在麦当劳店的事务上能花多少时间？”

●然后总结：“业主能让他的资产为他工作，而不是为钱工作！因为这个资产为业主带来了现金流，业主就可以自由地把时间花在建立更多的资产或者高尔夫球课上。”

## 第二章 使女性风华绝代的“财”情



SHINUXINGFENGHUAJUEDAIDECAIQING

## 第二章 使女性风华绝代的“财”情

现今，女性朋友们在生活上面临经济安全的挑战愈来愈多，不论是单身贵族或是双薪小家庭，或者是因为离异需负担家庭生计的单亲妈妈或丧偶被迫自己独立照顾家庭的女性，在不同的情境下所面对的挑战都不相同，在财务上的需求亦不同，所适合的理财心态与模式更不相同。根据最近美国美林投资机构相关的调查统计显示：离婚妇女在离婚后生活水准普遍大幅下降，尤其是寡居女性的生活状况，普遍不及其丈夫在世时的生活水准，甚至陷于贫困。对许多女性而言，较少的工作收入、较少的退休保障、比较保守的投资模式，都增加潜在财务危机的可能性。

### 一、女性与理财——观念上的革命

#### 1. 女性更需要学会理财

如果你与女性谈论理财的话题，也许你会

独木舟财富大师分类速读丛书



## 带翅膀的钱

DAICHIBANGDEJINQIAN

常常会听到这样的话：

● 理财对我来讲太深奥，对它知道的越多就越乏味、无聊。

● 如果我冒险，我可能会失去一切。所以我宁可让它呆在银行账户上，这样既安全又保险。

● 我从不会有多余的钱来做任何改变，所以根本没有必要来学习怎样投资。

● 我只是没有足够的时间来调控我的钱。

● 如果我成为理财专家，掌握决策权，我会与我的合作伙伴（或父母）产生更多的矛盾。

许多女人都相信与钱打交道不是一件什么好事，这绝对是一个误区。

越来越多的女人要么离婚，要么单身，而那些仍有婚姻的女人一般也都比她们的丈夫长寿，女人的工资比男人低；得到的退休金和社会保险又很有限。

这些理由都使得理财——而且善于理财——对女人来说，变得更为重要。

这种觉得理财复杂乏味的观念会影响你的成长，同样也会危及到你的经济安全。

了解你钱财的第一步，就是要知道那些你最重要的文件都放在了哪里。

然后和你的伴侣，或是你自己坐下来，回答以下几个问题：

我 / 我们有什么财产（包括房子、汽车、保险及投资）？

我 / 我们有什么债务（包括抵押、汽车贷款、或其他欠款）？

我 / 我们在什么项目上做了投资？为什么？投资的目的？

## 第二章 使女性风华绝代的“财”情



SHINUXINGFENGHUAJUEDAIDECAIQING

一旦我的伴侣发生了什么事,我应该怎么办?

别小看这些问题!这些是揭开理财神秘面纱的最基本的步骤,没有你想象的复杂,了解了这些信息,你就会发现理财变得容易多了。

### 2. 投资并不是冒险,对女人也一样

如果储蓄利率是5个百分点,而通货膨胀率是3个百分点(就如现在),你的购买力每年才增长2个百分点。这表示1美元每年挣2美分)——这怎么够呢?既然女人比男人长寿,她们在退休后就比男人需要更多的钱。而这不是每年2个百分点的回报所能得到的。

长期以来,投资者在股票上得到的利润远远多于其他渠道——从1947年到1996年,每年增长比率是12.6%。虽然无人能保证股市在将来也能创造同样的利润,但是任何有长远目标的人都不应该忽略这一渠道。

一旦女人懂得如何减少投资风险,她们就和男人一样有着成功的机遇(有时甚至机遇更多)。什么时候开始都不会晚,但是你等的时间越长,失去的机会就会越多。

有些女人认为投资需要很多钱,这使他们永远都停滞不前。但事实是并不是所有的百万富翁在刚开始时就是富有的。他们只是比我们这些人花的少而已……仔细计算一下你的花销,通常都能挤出一部分钱来进行投资。如果你真的觉得有经济困难,读一读 Amy Dacyczyn 的 *Tightwad Gazett* (Random House, \$12.99), 里面会有一些方法来教你怎样减少消费,腾出钱来进行投资。

一旦开始,你就会发现好多事情都在你的控制之下。耐心等待,你还会发现有很多种方法可以使你增加财产。

还有很多女人认为投资会占用她们很多的时间。她们会

独木舟财富大师分类速读丛书



## 带翅膀的金钱

DAI CHI BANG DE JIN QIAN

说：“我们有这么多的责任、任务，我们根本就没有多余的时间。”

如果你拒绝掌握你的经济命运，那么你就会走入这样的误区，别人会替你掌管。但事实是在生活中，10个女人至少有9个会有独自生活的时候——所以，如果希望美梦成真，就取决于你自己了！

告诉你一个好消息，那就是掌管钱财并不象你想象的那么费时，而且到处都可以找到帮手。个人理财网站及财务报表都会教给你一些储蓄、花费和投资的基本知识。多参加理财讨论会（大多数都是免费的）或听一些银行讲座。让你的朋友介绍其信任的投资专家或理财专家给你。但是即使你有最好的专家，决定权还是在你自己手中，你要了解足够的投资知识来决定是否采纳他们的建议。

### 3. 学习理财会影响你与亲人之间的关系吗

如果你成为理财专家，掌握决策权，你会与你的配偶合作伙伴（或父母）产生更多的矛盾吗？

我们一直以来都在让我们的配偶、伙伴、或父母来掌管我们的经济命运——而且希望他们能够做得很好。因为男人都比较喜欢控制（而且讨厌承认失败），如果我们不要求权利的话，这种不平衡状态就会永远地持续下去。在你和你的同伴变换角色的时候，由于你的要求可能会在短期内使你们之间关系紧张，但坚持下去，你就会感觉权握手中，自信，而且发现理财不过是一件轻松自如的事情。

### 4. 走出女性投资理财的误区

造成上述错误观念的原因，主要有以下4个方面：

（1）缺乏理财观念。根据统计，美国有55%的已婚女性供应一半或以上的家庭收入，显示女性也越来越有经济能力



## 第二章 使女性风华绝代的“财”情

SHINUXINGFENGHUAJUEDAIDECAIQING



来为自己规划财务。只是，女性还缺乏财务规划的主动性与习惯，53%的女性没有定出财务目标并且预先储蓄。有超过六成的女性没有准备退休金，其中有不少女性朋友认为“钱不够”，规划退休金的筹措。在中国这种情况也相当普遍，很多女性觉得“我的目标就是养活自己，很多其他问题留给另一半去做”。

(2) 态度保守，心存恐惧。有不少女性不相信自己的能力，态度保守，甚至对理财心存恐惧。有调查显示，一般女性最常使用的投资的工具是储蓄存款，其它还有保险。这样的投资习性可看出女性寻求资金的“安全感”，但是却可能忽略了“通货膨胀”这个无形杀手，可能将的利息吃掉，长期下来可能连本金都保不住。

(3) 容易陷入盲从。大多数女性不了解自己的财务需求，常常跟随亲朋好友进行相同的投资或理财活动，往往只要答案，不问理由，明显地不同于男性追根究底的特性，采取了不适当的理财模式，反而造成财务危机。

(4) 为感情交出经济自主权。很多女性常在交出自己情感的同时，也在不自觉地将自己的经济自主权，交在男性的手中。一旦情海生变，很可能伤了心不说，还落得一无所有。

### 女性走出理财误区的4个原则

其实女性在理财方面因为细心和耐心，比男性有先天的优势，关键是要摆脱以上那些错误的认识，以下4原则或许能给你一些帮助：

(1) 相信自己的能力，关心自己的钱就像关心自己的容颜。

独木舟财富大师分类速读丛书



## 带翅膀的金钱

DAICHIBANGDEJINQIAN

(2) 明白自己的需要,拟定理财计划。先静下心来评估一下自己承受风险的能力,了解自己的投资个性,明确写下自己在短中长期的阶段性理财目标。

(3) 学习理财知识,避免盲从盲信。许多周围的女性朋友总是觉得投资理财是一件很困难的事,需要的专业知识,自己根本无法建立,因此懒得投入心力。其实要取得投资理财方面的成功,并不需要太专业的深奥的经济学知识。现在你投入心力累积的理财知识与经验都将伴随你一辈子,都能帮助你建立稳健的财务,累积你需要的财富,这是一个多么重要又必要的投资!你怎能不在意?

(4) 专注工作,投资自我。虽然善于操盘投资理财,不失为女性致富的途径,但终归让你获得最多财富,并获得成就感的还应该是你的工作。毕竟,以工作表现得到高报酬,自我能不断学习成长是一条最忠实稳健的投资理财之路。

## 二、女性理财面面观

### 1. 女性理财也有年龄的区分

认清自己真正的财务需求,是掌控自己下半辈子生活水准的最高指导原则,女性朋友们在每一个阶段的财务需求都会不一样。

下面这个关于女性每一阶段的理财计划可以供你参考。

#### ◎刚踏入社会的年轻女性(25~30岁)

这个时候积蓄渐渐增加,对投资理财已有初步了解,并开始摸索投资的步骤和规律。这个时期,可承担较高的风险,在理财上可以比较积极,例如放较高的比例在与股票相关的投资上,毕竟此时可学到的经验最宝贵,年轻就是金钱,一切

## 第二章 使女性风华绝代的“财”情



SHINUXINGFENGHUAJUEDAIDECAIQING

仍有机会重新来过。

### ◎开始养儿育女的家庭主妇(30~40岁)

理财需求转向购置房屋或准备子女的教养经费,根据统计,离婚比例最高的年龄正落在35~39岁间,可以说是对现代女性生活上可能变动机率最大的阶段,在理财心态上应较为保守、冷静,尤其应设定预算系统,以安全及防护为主,透过资金不同比例的配置,逐步强化与加温,亦即先存够保障安全的资金后才逐步增加风险性,如股票、基金等投资。而在财务稳固后,再采取较积极的投资模式,保险往往是这一个阶段不可轻忽的理财重点之一。

### ◎中年女性(40~50岁)

生活模式大致稳定,收入也较高,孩子也长大了,在前10年的准备里,教养费用应有着落。现在可以开始为自己的未来退休生活打算,想清楚自己在退休后期望什么样的生活水准与生活计划。在安排完适当和医疗相关保险所需的费用后,投资心态应较前10年更为谨慎。建议逐步加重固定收益型工具的比重,但仍可用定期定额方式参与股市的投资,定期检视投资成果是一定要作的功课,因为能让你重新来过的机会已经没有了。

到了50岁之后进入安养期,建议你少作积极性投资,一切以保本为宜。

女性朋友们在理财上要避免盲从,首先辨认自己身处在哪一个人生阶段,有哪些需求?千万别忽略了愈早计划愈有利的时间复利效果,保持投资的敏感度,定时检视投资组合,避免孤注一掷的理财模式,只有相信自己的能力,立志理财才能成功!

独木舟财富大师分类速读丛书



## 带翅膀的金钱

DAICHIBANGDEJINQIAN

### 2. 年轻未婚女人的理财计划

许多年轻女孩子由于刚离开校园,走上工作岗位,第一次领到工资,缺乏理财经验,没有理财计划,追求新颖、时尚和名牌,往往凭直觉、兴趣冲动购物,造成入不敷出,更别提为结婚和购房而攒钱了。因此单身女性应采取如下理财和消费安排:

#### 制订理财计划

适当控制过强的消费欲望,减少浪费,形成健康的消费心理。将收入分成3部分,分别用于消费、储蓄和投资,为今后恋爱、结婚和购房做准备。

#### 广开财源

单身族找工作时应不图虚荣,不要去有名但收入低的单位,可选择收入高名气不大的单位,一去便能从中层做起,发展潜力较大。在日常工作、生活中应注意收集理财信息,少去几次歌舞厅,利用业余时间从事第二职业,进行股票和邮币卡投资,收入十分可观。

#### 注意节约

单身族应尽量住在家里,可节约住房和饮食方面的开销。若在外租房住,最好选择和同事、朋友合租,分担费用,家具、家电可去旧货市场上购买二手货,比新的便宜2/3以上,以后结婚时再购买流行款式。

#### 购买打折商品

尽量少去专卖店和豪华商场购物,多去超市和百货商场购买商品,平时注意商场打折信息,日积月累,金额十分可观。

#### 增加教育支出

社会发展一日千里,知识更新频率很快,单身一族应趁

## 第二章 使女性风华绝代的“财”情

SHINUXINGFENGHUAJUEDAIDECAIQING



现在没有家庭负担、业余时间较多的良机,积极参加各种形式的教育活动,增长知识,提高素养,掌握技能,为将来求得更大的发展打下基础,这也是一种长远投资。

### 3. 婚后女性理财规划的调整

接受了众人的祝福,二人世界开始,展开另一段人生旅程,但是新的挑战也旋即展开。特别是理财方面的问题,往往是争执的重点。

钱归谁管?重开源还是重节流?要不要买房?生不生小孩?如果有房贷、车贷问题又该如何解决?这些都是人生重大决策,女性朋友应该积极地参与家庭的各项财务计划,而不要以为结婚后有了靠山,就疏忽了重要的理财规划。

女性在结婚后,在理财上可以分成好几种类型:希望等到经济基础稳固,计划三、五年内不生小孩的与一结婚就立刻打算生小孩的,理财方式必然有明显的差异。想要买房的新婚夫妻,势必与打算租房甚至与父母同住的夫妻,在收入所得能够支配的空间上有很大的不同。

计划短期不生小孩的新婚夫妻,如果双方都在工作,又没有亲属需要抚养,财务上的自由度就比较高。如果打算先购房,在支付3成首付款之后,每月的住房贷款金额最好在月薪的1/3以内,虽然申请贷款时,银行要求你的月供款不超过收入的50%即可,但我个人认为还是控制在1/3以内较稳妥,超过则可能影响生活品质。

当房租或房贷控制在总收入的3成之内,没有小孩的家庭,如果能把食物的花费控制在10%之内、置装费用控制在10%之内,交通费用控制在5~10%,娱乐支出控制在10%,杂项支出控制在10%内。这样一来家庭总支出约为75%~80%,每个月还可以留下20%~25%进行投资。

独木舟财富大师分美速读丛书



## 带翅膀的钱

DAI CH I B A N G D E J I N Q I A N

但是如果当有子女或长辈需要抚养或赡养时，及早储备子女教育基金或老人安养费用，就是非常重要的事情。特别是小孩教育费用越来越高，以目前一个小孩完成国内学业直到大学毕业，18年后需要的教育经费至少也要几十万。如果不及早准备，将来临时筹措会倍感辛苦。

所以即刻起就要把生活中剩余的所得，以定期定额方式进行长期投资。尽早开始收获多多，你在25岁开始储蓄或投资，10年后的收益就远远高于你在35岁时才着手此事后的10年收益。这样你不但可以筹措绰绰有余的教育经费，还能积下自己的养老金呢。因此平日精打细算的女性朋友们，早早开始替自己进行理财规划，筹措一个安全无忧的未来吧！  
女性理财，方法多多。

所谓理财，说到底就是管理好自己资金的进出。增收很重要，但在收入固定的情况下，节支不可忽视。怎样使钱生钱，其实方法还挺多——

### 购买国债

购买国债对女性来说，是一种不错的投资，不仅风险小，利率高于银行定期存款利率。况且，国债现今可在证券市场交易，兑现非常方便。凭证式国债还可以作质押物，使你在需要用钱时轻松申贷到所需的部分资金。所以说，购买国债绝对是求稳的女性个人理财投资的一条好途径。

### 将钱存银行

此方法虽然老套，但有保障。定期存款是一个不错的选择。不一定要积累到一个大数目，其实几百元、几千元都可以存定期存款。你可以结合自己的经济现状、用钱频率、工资收入等因素来决定合适的存期，以获取恰当的利息收入。由于定期存款的特殊性，它在一定程度上可以帮你有计划地用

## 第二章 使女性风华绝代的“财”情

SHINUXINGFENGHUAJUEDAIDECAIQING



钱，而且定期存单还可以作为个人贷款的质押物，及时借贷到资金。

但是这种方式也有一定的局限，台湾著名投资理财专家黄培源说，从长期考虑，存钱到银行只是一种保守而又不聪明的理财行为，他认为只有股票和房产才是稳定获利的最佳途径。股票在很多人的概念里有一种投机行为，也有不少人因此投机而倾家荡产，但实际上，只要把股票作为一种长期投资，每年有 20% 的收益的话，你将会在 20 年后拥有一笔非常可观的财富。

为什么这样说呢？

有人计算过，假定一个年轻人，从 25 岁开始每年存下 1.4 万元，如此持续 20 年，到他 45 岁时他的财富约为 35 万元左右，但如果他将这 1.4 万元投资到股票或房地产上，按每年平均 20% 投资收益率，那么 20 年后，他能积累到多少财富呢？大多数人所猜的数量最多约在 30 多万到 50 万元之间，但依照财务学计算复利的公式，正确答案应该是：超过 100 万元以上！这个数字表明，一个 25 岁的上班族，如果依照这种方式投资，到 45 岁时你就能成为百万富翁。

以股票为例，假如一个人从 25 岁开始，第一年买一只市值 7 元的股票 2000 股，平均每年收益 20%，（20% 收益率对于目前的中国股市来说并不难，只做该股的波段，把握住不急躁，也不只 20% 的收益），接下来依此类推：

计算，第一年用 1.4 万元买 7 元股票，可买 2000 股

投资： $2000 \times 7 = 14000$  元

收益： $14000 \times 20\% = 2800$  元

第二年追加投资 1.4 万元加上上年本利共 5.096 万元  
买 7 元股票，可买 7280 股

独木舟财富大师分类速读丛书



## 带翅膀的钱

DAICHIBANGDEJINQIAN

投资：50960 元

收益： $50960 \times 20\% = 10192$  元

以此类推算，3年后，你的4.2万元将变成61152元。因此，10年后的收益当然不是你所猜想的翻倍10万元，而20年后成为百万富翁并不是天方夜谭。当然，这仅仅是以稳扎稳打的方式动作，而且，你必须有足够的毅力坚持在股票有20%收益后收手，忍耐住股票疯涨的刺激，只有这样才能有助于防止大跌时输得血本无归。

现代社会中，市场经济的活跃使投资方式也日趋多样化，如股票、房产、保险、债券等投资都不失为较好的理财方式。据一家财务公司调查了解，理财致富的成功者，并不需要有高深的专业学问，而是理财者在资产分配上不墨守成规，敢于做一些常人并不看好或是与大众习惯背道而驰的事情。

所以，你应该在进行了原始积累阶段后，选择一些获利更高的投资方式，使银行里的死钱变活。同时，还要适时调整自己的资产结构，以规避风险。

### 证券投资

证券投资风险度较高，回报率相对来说也比较高。但对于证券技术分析能力不强、消息相对闭塞的女性来说，最好别轻易入市。反之，如果你在这方面颇有研究，又有许多朋友的帮助，那么证券投资是一个不错的投资原则。

理财工具选择既要考虑通胀，更要考虑风险，为了避免无谓的开销，平日要做点简单的记账，每天省视自己的账目，既有避免浪费的作用，更能清楚金钱的流向。

### 外汇买卖

现在多家银行推出了外汇实盘买卖业务，假如你银行里有外币存款，外汇买卖可以使外币存款动起来。通过外汇买



## 第二章 使女性风华绝代的“财”情



SHINUXINGFENGHUAJUEDAIDECAIQING

卖,可以规避汇率变动所造成的损失,获得差价收益。此外,还可以选择高利率的币种储蓄,增加利息收入。

### 期货买卖

期货买卖由于实行的是保证金制度,只需不多的保证金,就可以进行数倍于保证金的交易,因此收获可能更丰。但期货交易风险颇大,须谨慎入市。

### 控制你的支出

女孩子大都有购物的嗜好与冲动,这是导致许多女性个人理财失败的重要原因。怎样在维持现有生活水准和生活习惯的情况下,做到节支呢?

### 每月制订支出计划

对每月支出制订周详的计划,是有计划统筹安排支出的好方法。当然不必对每个项目都进行详细记录,只需制定一个大致支出构成框架,到月末,再分门别类地将有关费用合并记录,这样你就对自己每月的支出情况一目了然,并可根据各项目的重要程度进行总额控制。

### 适量控制你的购买欲

你是不是经常会因一时冲动而买回一些无多大用处的东西;你家里是不是有很多积满灰尘、至今未用过的东西,如果是,你就应该警觉了,因为你的购买欲已大大超过了你的物质需要。

如何控制购买欲呢?首先,在选购东西的时候,要慎重考虑自己目前是否真的需要这件东西,假如这件东西目前不需要,那你就坚决不要买它,哪怕它的价格非常优惠。因为家里很多束之高阁的东西就是由于这样的诱惑才被买回家的。

身上不带过多的现金。不带过多的现金,是控制随意花钱的好方法。控制了钱包,在某种程度上就能控制肆意膨胀

独木舟财富大师分类速读丛书



## 带翅膀的金钱

DAICHIBANGDEJINQIAN

的消费欲。

理财需持之以恒，适当调整自己的消费习惯，完全可以将自己的钱财打理得井井有条。

当然，这些只是理财入门观念，我们将在下文中详细探讨关系女性风华绝代的“财”情的关键——即金钱如何润物细无声地融入聪慧女性的资本，又如何在她们的掌控下流转起来。

### 三、女性的求职与创业

#### 1. 让女人闪亮登场的4类职业

●**公关。**在传统上女性比男性具有更大的公关优势，表达能力、交际能力、协调能力都比男性强而且更富有情感。为效力的各大公司做专题、组织培训、以至企业战略咨询、与政府的联络等，成为最耀眼的白领女性之一。

●**人力资源。**一个现代企业，最重要的不是资金是否充足，而是是否拥有一群有知识有能力并与企业同生共死的员工，而女性所特有的亲和力及号召力使她们更胜任人事经理的工作。

●**传播媒介。**如今可以叫做传媒时代，任何风潮可以在一夜之间传遍世界的每一角落，因而传媒红人无不红得发紫，女性在传媒业界始终是一道耀目的风景线，她们的收入也相对较高。

●**注册会计师。**整个行业的前景非常看好，市场缺口很大。一方面是国家对于注册会计师质量的严格控制，另一方面也说明注册会计是不折不扣的“紧销货”。而女性细心缜

## 第二章 使女性风华绝代的“财”情



SHINUXINGFENGHUAJUEDAIDECAIQING

密的特点，正是堪当此类职业的首要条件。

### 2. 女性创业时代的到来

据美国妇女商业研究中心公布的一项调查报告显示，过去5年来美国女性从商热持续升温，女性开办的工商企业数量和规模都大幅增加，因此美国女性对美国经济的影响也日益增大。女性工商企业在赶潮流方面更是“巾帼不让须眉”，它们中有61%的公司涉足电子商务，超过了男性开办的企业的55%的比例。美国的调查揭示出，女性创业时代正在来临。

### 3. 女性创业获利能力更强

女老板的获利能力更强，女老板的企业成长呈现稳定的趋势。在这一点上，发达国家与发展中国家呈现出相同的趋势。从世纪女性创业者论坛上获知，发展中国家的女企业家创办的企业和她们所管理的企业正在走出原始积累的阶段，开始向现代企业制度转变。依据对女企业家相关调查的结果显示，在150万女企业家所经营管理的企业中，亏损企业仅占5%，她们的获利能力比一般企业都要好，这显示了女企业家在思维方面的缜密性。有经济学家认为，在传统经济的影响下，女性被训练成创业的辅助角色，这就使她们在个人管理风格上面临尴尬局面。这种矛盾所反映出来的最现实的题材是：女性创业其实是女性价值的贬值——女性是要创业还是要家庭。

由妇女领导的法国企业不仅更有利可图，而且更有活力。调查表明，年营业额在1亿至5亿法郎之间的中型企业，由妇女领导的企业的平均收益率是所有企业平均收益率的3倍。在美国，大约有540万名妇女自己开公司，这个数目占美国所有企业的28%。实践证明，认为妇女只在零售业和服务部

独木舟财富大师分类速读丛书



## 带翅膀的金钱

DAICHIBANGDEJINQIAN

门开设公司的看法是一种误解。在农业、工业和熟练技术性行业里已有许多公司是女老板。妇女掌管的公司通常相当小，发展十分缓慢，但是与其他一般公司相比，“死亡率”低、破产少。一般来说，女店主要比男子在改善职工工作条件和社会福利方面投入的资金多，更受社会欢迎。

大脑左半球是管抽象思维活动的，大脑右半球是管形象性和运动性活动的。科学家认为，男人多半是左半球发达的人，女人多半是右半球发达的人。从大脑两半球两侧功能的不同，我们可以看出，男子职业选择倾向于抽象思维类职业，女子则倾向于形象思维类职业。有人把职业抽象划分为高技术类、高情感类，认为男人更适合前者，女人更适合后者，这不无道理。女性天生的直觉、理解力、柔性、协调性决定其在管理层具有男性无法比拟的优势与特长，从这个意义上说，女子更适合创业，自己当老板，而且在服务业方面创业更有优势。这一性别特征将使女性的创业机会多于男性。

### 4. 女性创业的心理障碍

心理学认为，中年女性在事业上容易失败，其心理因素占主导地位。许多女子内心都潜伏着心理障碍，最为常见的是以下4种：过分的优越感。从心理上看，男女对于成就的需求各不相同，策动男性追求成就的心理关键是“竞争”，女人的动机却是“社会的接纳”，而一些女子，尤其是漂亮的女人，从性别角度上，认为自己天生已有了被社会接纳的资本，无须再费力去“竞争”了；成功会取代爱情。社会上有这样一种现象，学历越高，找对象越难，成功的女性后面往往不能站立一个坚强的男人。许多男人宁要“贱内”而不喜欢“女强人”，因此许多女人深信：事业上的成就不仅会受到社会的排斥，而且会带走夫妻间的爱。她们在事业中就不思进取；同性

## 第二章 使女性风华绝代的“财”情



SHINUXINGFENGHUAJUEDAIDECAIQING

的嫉妒心理。女性不喜欢与人竞争,但在爱情上或在对待同行时却“竞争意识”十足,可惜,这种竞争使她们浪费大量精力;延续心理太强。很多女性总是喜欢将注意力放在对原有的思维结果的理解和模仿上,思维的目的,只是为了延续已有的东西,这也是为什么女性在模仿领域易出成绩的主要原因,同样也成为她们不善于创造性工作的最大心理障碍。

### 四、探讨女性的消费

#### 1. 职场新人省钱秘笈

作为甫入职场的丽人来说,金钱是有限的,工资是菲薄的,精力是旺盛的,而漂亮的衣服、化妆品,各种自己喜欢的小玩意、零食,还有朋友的约会、时尚书籍、CD等等都是触目可及、活色生香的。

怎样可以既享受生活而又收支平衡呢?大概可以把支出分成3大部分:

首先,拿出每个月必须支付的生活费。如房租、水电、通讯费、柴米油盐等,这部分约占1/3。它们是你生活中不可或缺的部分,满足你最基本的物质需求。离开了它们你就会像鱼儿离开了水一样无法生活,所以无论如何,请你先从收入中抽出这部分,不要动用。

其次,是自己用来储蓄的部分,也约占你收入的1/3。每次存钱的时候,大约都会很有成就感,好象安全感又多了几分。但是到了月底的时候,往往就变成了泡沫经济:存进去的大部分又取出来了,而且是不动声色,好像细雨润物一样就不见了,散布于林林总总自己喜欢的衣饰、杂志或朋友聚会上。这个时候,你要大声对自己讲:“我要投资于自己的明天,

独木舟财富大师分类速读丛书



## 带翅膀的金钱

DAI CHI BANG DE JIN QIAN

我要保护好自己的财产。”起码,你的存储能保证你3个月的基本生活。要知道,现在世道艰难,很多公司动辄减薪裁员。如果你一点储蓄都没有,一旦工作发生了变动,你将会是非常被动的。而且这3个月的收入可以成为你的定心丸,实在工作干得不开心了,你可以无需再忍,愤而挥袖离职。想想是多么大快人心的事啊。所以,无论如何,请为自己留条退路。

剩下的这部分钱,你可以根据自己当时的生活目标,侧重地花在不同的地方。譬如五一、十一可以安排自己旅游;服装打折时可以购进自己心仪已久的牌子货;还有平时必不可少的购买CD、朋友聚会的开销。这样花起来有点分数,不会太过手散。最关键的是,即使一出手就把这部分用完了,也当是一次教训,可以惩罚自己1个月内什么都不能再干了(就当是收入全部支出了吧),印象会很深刻而且有效吧。

### 2. 女性的消费水准在提高

伴随着女性的经济地位的提高,女性的消费一项专门针对女性的调查显示,选择“旅游”的比例最高,占28.23%,其次为“保健”,占27.54%,选择“文化教育”的占20.83%,居第3位。其它依次为“美容”,占12.91%;“娱乐”,占5.68%;“时装”,占3.1%。

(1) 驾驶家用旅行车上路,将是平民主妇们推崇的假日旅行方式之一。一辆空间狭小、经济实用、顶上可以绑扎行李的小型家用旅行车,有4~6个座位,有较大的储物箱,它的外形介于小轿车与微型面包车之间,日租金在200元左右。

(2) 都市女性成为网上阅读或网上购物的主力军。重要的不是这种阅读或购买,比直接的阅读或购买是更便捷还是更费周折,而是因为它体现了时尚的刺激性——它使你明确自己在消费中的坐标,使你感知自己是否已站在生活的前

## 第二章 使女性风华绝代的“财”情

SHINUXINGFENGHUAJUEDAIDECAIQING



列。

(3) 休闲文化消费增多。由于女性收入的增多,加上双休日,有了更多的休闲时光去参加各种文化体育旅游等活动,伴随这些活动的休闲文化更为繁荣。

(4) 女性美的投入一高再高。在人们的物质生活得到满足之后,美的价值在生活中直线上升,尤其是城市的女士大量地投资在自身美的建设上,使其成为生活中真正的亮点。经济优裕的女性开始品尝形象定位的乐趣。

(5) 越来越多的女性意识到其独处空间的重要。与父母或公婆住在一起的年轻夫妇,开始在家与单位之间另租一个单元房,作为个人的生活单元兼工作室。

(6) 餐桌上的消费大幅度提高。目前,女性在膳食结构上正在发生巨大变化。随着小康生活的到来,女性已注重早餐质量:一是家居早餐,二是工作餐,为适应现代快节奏的生活发展的需要,有相当部分的女性不得不在外面吃工作餐,且对工作餐的要求往往是讲品质、讲品味的;三是野外餐,城市女性在双休日外出较多,在野外就餐既讲方便,更讲营养;四是会餐,城市女性经常邀请同事、同学或邻里好友经常聚在一起,品尝一些山珍海味。经济状况良好的职业女性都会在这上面投资不少。

### 3. 女性理财最大杀手——购物误区

#### 轻信

不要轻信别人的赞扬,相信自己的眼睛,在你试衣的时候,店里的店员往往都会赞扬你穿上他们的衣服效果多么多么的好!千万别为这些赞扬就打开你的钱包!个中缘由我想不说你也明白!另外,若要和朋友逛街的话,最好找一个有主见,敢说话的朋友,他会为你的购物提供很多宝贵意见!

独木舟财富大师分类速读丛书



## 带翅膀的金钱

DAICHIBANGDEJINQIAN

### 误解

不要以为专卖店的货品都是质量一流的，虽然，从理论上讲，专卖店的東西质量应该是很好的。但是，世界上的任何事情都是可能出错的！所以，在专卖店买东西的时候也要精挑细选（尤其是打折商品），这样可以减少很多不必要的麻烦！

### 抛弃

很多人在购物后总是将小票随手一扔，一旦商品有了问题，想退换就难了。小票是商家出售商品的凭证，没有小票想退换货，商家不答应也在情理之中，所以，为了减少不必要的争执，不论是逛商场还是超市，都请留好小票，一般来讲，在大型的商场、超市，持小票退换有问题的货品是没什么阻碍的。

### 犹豫

商家的打折是有限的，有时候看见一件中意的衣服，可价格有点贵，于是就等着打折再买，打9折时等打8折再买，打8折时觉得还可能打7折……如此下去，什么也没买着。要知道，商家的折扣是有限度的，自己喜欢的东西等打折再买，这是对的，但最好事先给自己规定一个可接受的价格，一到这个价格就买下来，以免留下遗憾。

### 盲目

可买可不买的东西不要买，如果你觉得这件货品买不买都行，那么就别买，买了多半要后悔，这一点多数人都有同感。

### 冲动

一见钟情的东西要慎重。有时候会碰到一见钟情的东



## 第二章 使女性风华绝代的“财”情



SHINUXINGFENGHUAJUEDAIDECAIQING

西,然后就铁了心要买。我劝你最好冷静一下,多转转,也许你会看见更好的。

### 发泄

想发泄时要找对地方,有许多女性习惯于用买东西来发泄情绪,但往往平静下来以后又后悔自己一通乱买,下面推荐几个好办法:

(1) 去价格较高的商场,但是钱包里最好少带钱;

(2) 去超市。超市的东西一般比较便宜,而且一般是生活用品,多买点也无所谓;

(3) 去可以砍价的地方。在你一通“狠砍狠杀”之后,心情会舒畅很多。

### 4. 成为高财商女性的必修课

面临种种陷阱,聪明的女性们总结了三门女性消费必修课。

#### 课程 1: 购衣莫忘性能价格比

打折期购买服装一定要考虑价格比,这样才能做到“少花钱多办事”。一套服装的价格除以预计可能穿的次数,就是其性能价格比 CPW,也就是说,买来一套 3000 元的时装,如果你共准备每周穿 1 次,待 3 个月之后时尚一变,只得将它们束之高阁。这就意味着,这套衣服每穿 1 次,就花费了 250 元,但如果你用同样的价钱买上一套能经久而又不过时的服装,最少可穿上 15 个月,这样,你每穿一次的费用就降低到了 50 元。又比如,你看上一件衣服,将它买下了,但衣服的做工不好或针脚错了,你只穿了 1 次,一进洗衣机便走了样。因此,有不少人为衣橱里挂着那许多的衣服,丢了似乎可惜,不丢又为它占地方而烦恼。因而购衣千万莫忘其性能价格比,还是考虑周全些好。

独木舟财富大师分类速读丛书



## 带翅膀的金钱

DAICHIBANGDEJINQIAN

### 课程 2：商家最后冲击

天生爱逛街的女人肯定不会错过机会，于是控制“冲动消费”就成了必修一课。

最简单却也最有名的一个工具就是 shopping list（购物清单）。我们建议大家出门之前先想一想家里缺了什么，还需要一些什么东西，列出一个清单，然后有针对性地购物。如有可能，应该根据个人收入情况编制预算，按照每月预算，确实优先购买清单上的哪些东西，余下部分等到下个月再说，最大限度避免“计划外开支”。

### 课程 3：对女性购物流程的建议

女性常常被说成是感性动物，购物容易冲动。如果能够有一套理性的购物流程来约束女性的购物过程，也许就会大大减少女性在购物中的错误。下面就向大家介绍购物的 MESS 程序。

M 代表“购物列清单”（Make a list）。列出购物清单这一环节非常重要，它可以迫使你预先决定你真正需要的东西。列出清单后，你首先要复核一下清单中哪些东西已经有了。离开家以前，你还需要检查一下家里的存货或再衡量一下是否真的需要购买这样东西。

E 代表“评估”（Evaluate）。你家最需要添置什么？你可以针对卫生间、食物储藏间和房子，分别列出 3 份清单。然后再评估每份清单中的购物内容。

S 代表“按广告购物”（Shop the ads）。这应该是你购物过程中最富刺激性的一步。如果你能把它当成是一种智力游戏，看你是否能够以最低的价格买到物超所值的商品，那么你一定从中得到极大的乐趣。

S 代表“严格遵循购物计划”（Stick to your list）。你

## 第二章 使女性风华绝代的“财”情



SHINUXINGFENGHUAJUEDAIDECAIQING

一定要严格地按照清单购物。如果你不能够严格遵守清单，那么会出现什么情况呢？比如你在购买食物时，不能够按照严格的计划执行，那么你就会挑那些自己爱吃的或是一些自己没尝过的新奇的食物买，而不管购物清单上究竟列出了什么。这样你最终就会买许多超出清单内容的食物或是只买了一部分清单上列出的食物回家，也可能买一些自己认为是必须的食物回家。不用说，这样的购物肯定会使预算计划无法执行，而你也将会陷入麻烦之中！如果真的发生了这样的事情，请你对清单上所列的必需品标注记号。

独木舟财富大师分类速读丛书



## 带翅膀的钱

DAICHIBANGDEJINQIAN

### 第三章 夫妻理财成败录

夫妻理财至关重要，这不仅仅是一个财务的问题，他还影响到夫妻之间的关系。看看休和彼得的故事，你就会更加清楚地认识到这一点了。

“如果不是因为钱，”休说到“我们的婚姻将会非常美满，但是我们现在每天都为了钱吵架。”虽然休和彼得两人都工作，而且收入还不错，但他们的钱永远都不够开销。彼得除了有一份全职工作以外，还找了第二份周六上班的工作；而休则有一份1周工作5个晚上的兼职工作。他们有3个孩子，他们需要偿还房子的分期付款和汽车贷款，因此每当他们想买礼物、衣服，或是要修他们的汽车的时候，他们就不得不挪用那些本来是用来正常还贷的钱。你可以想象他们其实已经快坠入了那个黑洞

### 第三章 夫妻理财成败录

FUQILICAICHENGBAILU



了。

彼得叹道：“休总是在背后催我，让我工作再努力一点。其实，我现在已经尽了全力了，包括周六的兼职也是如此。我太累了，我发现自己会莫名其妙地朝孩子大吵大嚷。休总是抱怨，我们俩现在从来无法在统一时间一起呆在家里。有时我会想，当初我们为什么要这么麻烦地结婚呢？我们俩现在从不起做事。”

像休和彼得的问题，仅靠努力工作是无法解决的，这不是一个长久之计。他们至少还需要掌握夫妻理财的秘诀。

#### 一、夫妻理财成功的奥秘——休戚与共

没有团队协作，多数夫妻的理财计划就会成为一场不分胜负的战斗。忽视这个问题只能使情况更糟，因为账单每月都有，不管你是否欢迎它们，你都无法逃避。每月账单一到，压力便开始增大，开始争吵。怎样才能解决这个问题呢？那就是你们要休戚与共。

在你们夫妻之间一定不要发生这样的事情：你们其中一方不得不对另外一方承认他（她）在向对方隐瞒债务，比如信用卡债务。试想，那张秘密的 VISA 卡的欠款在持续增长着。你一直坚持支付百货公司到期的最小余额，但是债务似乎永远没有减少。你为 Optima 信用卡开出大额支票但永远不能够偿还干净。用现金预付这些那些费用，你只不过是暂时不告诉你的伙伴，等到要告诉的时候已经太晚了。

如果你正在承受这个可怕的秘密的话，它会是你的一个负担。如果你和伴侣平分开支，这对不知道你背上债务的伴侣是一种不公平。债务不能永远被保密。如果你在隐瞒债务，

独木舟财富大师分类速读丛书



## 带翅膀的金钱

DAICHIBANGDEJINQIAN

请告诉你的伴侣。你的诚实和自尊比伴侣是否对你生气更重要。夫妻之间能够在财务上——尤其是在债务上——开诚布公，是你们夫妻成功理财的一个基本前提。

我们在这里共同探讨的另一个基本前提是：所有的夫妻应该共同理财，这里提到的所有的夫妻真的是指所有的夫妻。年龄不是问题，无论你们是20出头的新婚夫妻，还是年逾古稀的退休夫妻，你们今天就可以共同理财，你们所需做的事情是掌握工具。

## 二、仅仅是钱的问题吗

关于致富，有一个很多夫妻忽视的重要因素：这不仅仅是钱的问题。约翰和露西有钱，但是他们在理财上失败了，因为他们缺少共同为后半生制定一个计划。虽然他们已经结婚30多年了，但是他们都不明白对方希望如何度过自己的金色年华。约翰想去钓鱼，而露西却不知道他和谁去钓鱼。其实，像约翰和露西一样的夫妻太多了。在一起生活的日子里，他们从未共同为未来制定过任何真正计划。在许多情况下，他们甚至从未谈论过这个话题。他们不管怎样，只是猜想，对方知道（而且同意）自己的想法。结果肯定是一个彻底的失败。当然也有相反的例子，一些结婚多年的夫妻，有的甚至几十年，他们真正发挥了团队的作用……就像一个人一样。他们真正在金钱问题上进行沟通，真正为未来财务做计划——换言之，他们是正在理财致富的精明夫妻。

## 三、有关夫妻和金钱的事实与奥秘

奥秘之一：如果我们彼此相爱，那么我们就不会为钱而

### 第三章 夫妻理财成败录



FUQILICAICHENG BAILU

争吵。

事实之一：钱和爱关系不大……但和你们的争吵有很大关系。

奥秘之二：由钱生钱。

事实之二：由钱生钱并不需要多少本钱……只要你有耐心，守规矩。

奥秘之三：我们挣够多少钱才能成为投资者。

事实之三：每个人都有足够用来投资的钱。

奥秘之四：税收和通货膨胀已经得到控制。

事实之四：税收和通货膨胀永远不会得到控制。

奥秘之五：如果我们不谈论钱，一切都将平安无事。

事实之五：如果你们俩不开始讨论钱的事情，你们就很可能分道扬镳。

## 四、你们是否已经有了自己的理财策划

夫妻要想在理财问题上“共同成功”，就必须“共同策划”。在你制定你的策划之前，你应该了解理财策划的三个基本原理。

原理一：如果不知道从何处开始，就无法策划你的财务。

原理二：如果不知道自己的目标，就无法策划你的财务。

原理三：为了不偏离出发点到目的地的航线，你必须监控自己的进展。

你也许会问，哦，这些我都知道了，可是，我的伴侣不愿意同我一起做这件事，那该怎么办呢？让我们面对这个问题。即使你们现在处于一种严肃的关系（已婚或有其他承诺）之

独木舟财富大师分类速读丛书



## 带翅膀的金钱

DAI CHI BANG DE JIN QIAN

中，你和伴侣也不可能一天早晨同时醒来，朝对方说，“你知道吗？我们应该到书店买一本夫妻学习共同理财方面的书。然后我们应该读这本书，完全理顺我们的财务。这一定很有意思，并且真正有益于我们的未来。”

更可能你们中的一个独自买了这本书，因为他或她关注你们的未来财务。可能双方有一人真的很想尝试这些做法，而另一人不太想做——也许非常不愿意做。

与伴侣共同开始的最好做法是理顺头绪。

如果你和伴侣从未共同理过财，开始时最好的做法是什么呢？就是确立一个“清理资金文档”日期，这就是“致富文档系统”的全部。你对伴侣说，“哎我们应该整理一下与钱有关的文档了。”就像考虑清扫垃圾一样清扫钱的问题：它是一件非常容易做的家务，但是做完时是不是感觉很好？

所以如果你们不是一起购买本书，而是其中一个人认为应该严肃对待财务问题了，那么我的建议是，让你的伴侣阅读本节内容，并提议你们俩拿出两个小时，一起建立一个新的文档系统。我私下里还有一个建议：如果伴侣不愿意同你一起做这件事，你可以自己做。坐在厨房的桌前（或随便什么地方），开始建立文档。你会惊讶地看到，伴侣很快来到你身边，想参与进来。

### 五、设计自己“‘竹子目标’理财计划”

如果你已经耐心阅读了本书的第一部分，那么你一定已经掌握了“竹子目标”的真实含义，设计适合家庭的“‘竹子目标’理财计划”能使你的生活和你的价值观相一致。下面关于如何确定目标的七个要领，帮助你将会事半功倍。



### 第三章 夫妻理财成败录



FUQILICAICHENGBAILU

#### 法则之一：确保目标与价值相符

找出你认为最重要的 5 种价值算不了什么，但是做这件简单的事情却会改变你的生活。这是因为，越清楚自己的价值，你越容易确定与之相符的目标——你所建立的目标与价值越相符，你就越可能实现目标。毕竟，你能想到什么事比对你真正重要的事让你更好、更充满激情地筹划支出和投资吗？有什么比你的伴侣生存、发展信赖的价值更重要吗？

当然，按照自己的价值过自己想过的生活不会轻易实现。你需要努力使它实现，你必须设计这样的生活。

#### 法则之二：目标具体详尽，设定完成期限

很多夫妻想过得更高贵，有的想更浪漫，还有的想建立稳定的家庭。其实我们所有人都想拥有我们现在没有的东西。

但是，想要不等于得到。为了实现一个目标，你必须清楚地知道你追求的是什么。比如，你想买所度假住宅。现在你可以说，你的目标之一是最终买这样一所住宅，于是你把它写在工作表上：“再买一所住宅。”但是这又能怎样呢？没有多大用处，因为像“再买一所住宅”这样一句笼统的话不能帮助你和你的另一半去做你们实际应该做的事。这第二所住宅在哪？多少钱？什么样？何时买？要攒多长时间钱？

另一方面，如果考虑一下自己的目标并且这样描述它：“在未来的 3 年中，我要在塔霍湖西岸买一所有 5 间卧室、3 个洗手间的住宅，湖上要有码头，我们可以去游泳。”这会怎么样？这是我们可以切实看到的東西。我们可以真切地看到第二所住宅的模样。我们还可以估计出这样的房产会值多少钱。我们可以分析这对我们是否是一个现实的梦想。我们可以制定一个计划，开始为它储蓄，我们甚至可以起草一个时

独木舟财富大师分类速读丛书



## 带翅膀的金钱

DAI CHI BANG DE JIN QIAN

间表。

现在我们的目标开始变得真实，变得让人兴奋。也许最重要的是因为我们制定了一个时间表，我们知道我们是否在朝着目标前进，或者我们是否只是在欺骗自己。如果我们在两年半后，还没有为我们的住宅付定金，或者还没有调查过在我们喜欢的地区什么样的房产合适，那么这清楚地表明，我们的问题多么严重。

### 法则之三：把5个重要的目标写下来

把目标写下来的确是件非常奇妙的事。它常常在不知不觉中把目标变成现实。一方面，把目标写下来有助于让你感到目标更具体；另一方面，它使目标显得更实际。目标越实际，你们俩越激动——你们越激动就越可能实现它。

### 法则之四：在48小时之内付诸行动

你不能仅仅把一个目标“放在一边”，在未来48小时之内还不采取行动。问题是如果你不立即向着目标前进，哪怕一小步，很可能你永远不会前进一步。

我们再回到在塔霍湖上购买住房的例子。即使你认为你在5年内实际上无力购买这所房子，但是现在仍然可以做些事情，朝着这个目标努力。你可以上因特网阅读有关塔霍湖的信息：你可以联系那个地区的房地产经纪，让他们寄给你符合你的标准的房地产信息；你可以订阅一份塔霍湖报纸，查看房地产广告；你还可以计划和你的爱人在塔霍湖租所房子住几个星期，这样你就会知道你们会不会喜欢在那里住些日子。

### 法则之五：谋求帮助

在此，我想透露一个“白手起家”者的秘密。人们谈论他们取得的成功或积累的财富时，常常会用到这个短语。公道

### 第三章 夫妻理财成败录



FUQILICAICHENGBAILU

地说，他们这样是想把自己区别于那些继承财富或职位的人。没有人在不借助别人的帮助下能实现真正的重大目标。无论在什么情况下，人都需要别人的帮助才能前进。

#### 法则之六：大概估算一下实现目标需要多少钱

你在确定目标时会发现，有些目标与钱无关，但是有些全是钱的问题。有些目标几乎不需要花时间赚钱，有些目标则需要长时间投资。因为有必要了解这些，所以建立“有目的的理财计划”时，要估算一下最终需要多少钱才能实现你的5大目标。

所以，要问问自己，这个目标要花多少钱？实现这个目标我需要每周或每月拿出多少钱？这将让你和伴侣做到两件事：（1）了解目标的现实性有多大；（2）自己开始制定一个系统的储蓄和投资计划，积累实现目标所需的钱。

#### 法则之七：确保目标与你们夫妻二人的价值相符

我常常感到诧异，有那么多夫妻不共同确定目标，不共同实现梦想。如果我们不与某个人共同实现梦想，不沟通思想，那么，我们与这个人朝夕相处又有什么意义？有些人的伴侣不支持他们的行动，伴侣的梦想和目标与他们自己的相距甚远，所以他们无法相处下去。如果处于这种情形，那么你遇到的问题将是很难解决的。然而，多数夫妻并不属于这种情况，他们只是没有给予伴侣足够的信任。

所以，不要把自己最重要的5大目标作为自己的秘密，把它告诉伴侣。如果你有孩子，也把梦想告诉他们。询问他们希望全家在未来3年中做些什么。询问他们的价值，然后在一张纸上列出你们全家想共同完成的5件事。没有什么比共同计划重大目标能拉近家人的距离。通过一起讨论目标、价值和梦想，你和你的家人将会开始共同创造美好的未来。

独木舟财富大师分类速读丛书



## 带翅膀的金钱

DAICHIBANGDEJINQIAN

### 六、最好的打算和最坏的准备

在风险无处不在的投资市场中，你可以尽情地想象各种好的结果，作最好的假设，最好的打算。但是，同时你必须做好最坏的准备，这是一种明智的自我保护措施。那么，你所要作的保护措施有那些呢？

#### 保护措施之一：保留一些缓冲现金

储备一定的金钱，可以使你睡得香，而且许多时间也已经证明这是很有必要的。不过，要把多少钱作为你的缓冲基金呢？这是一个因人而异的问题。但是从一般的标准来看，没有必要拿出两年以上的花费作为缓冲基金。当然，在你不能够确定缓冲基金的数额时，宁可谨慎到犯错误，也不要在这笔储蓄上短缺。

实际上，在缓冲基金的问题上，不仅存在留存多少的问题，还存在如何存放的问题。多数人把救急资金存在了错误的地方，就是说把这笔钱存在了当地银行的支票或储蓄账户上，这种账户几乎不支付任何利息。如果你能够在任何城市找到一家经济公司，或在因特网上开一个货币市场支票账户。就可以得到每年4%—6%的利息了。

#### 保护措施之二：你们二人绝对必须写下遗嘱或建立生前信托

你想把所有的资产留给配偶或伴侣吗？或许你想留给兄弟姐妹或父母或朋友些什么东西。给孩子吗？给伴侣的孩子吗？也许你想捐助慈善机构、教堂或者学校。如果没有留下一份用来明确这些事件的法律文件，你将向亲人留下一片混乱。这并不是小小的不方便，从古至今，这类事情往往会导致家庭解体。另外，如果你与伴侣同时去世怎么办呢？如果你们

## 第三章 夫妻理财成败录



FUQILICAICHENGBAILU

俩有一个生病,无法再做决定,怎么办? 这些问题就要靠遗嘱或者生前信托这样的法律文件来为你解决。

### 生前信托

生前信托是主要解决两个问题的法律文件。首先,它允许你在世时将任何资产(房子、汽车、投资账户,只要你愿意,什么都行)的所有权移交给一名委托人。第二,它指定了你去世后由谁接受这些资产。如果指定你自己做为受托人,你可以继续控制你的资产——意思是,只要你在世,所有权的转换不会实际影响你享受和管理资产的能力。

#### 生前信托具有以下3个优势:

1. 如果你恰当地建立了生前信托,并且恰当地投资,那么你去世时不必进行遗嘱检验。也就是说,法庭不会检验你的资产分配要求。这一点非常重要。如果避免遗嘱检验,你就会节省数千美元的律师费用。

2. 可以维护你的私有财产的隐私权。因为一旦私有财产进行遗嘱检验,所有详细情况都会公之于众。

3. 可以为你的继承人省一大笔钱。如果你有丰厚的家产(也就是价值超过65万美元),那么,如果建立了合理的信托,可以减少几十美元,有时几百美元甚至几千美元的遗产税。

#### 介绍几种常见的信托:

●婚姻及迂回信托:它常常被称为“AB”信托,主要用来降低房地产遗产税。

●可撤消的生前信托:这种信托方式旨在保护你的家庭和经纪人账户,使你的遗产免受遗嘱检验。建立这种信托非

独木舟财富大师分类速读丛书



## 带翅膀的金钱

DAI CHI BANG DE JIN QIAN

常灵活、简单，在有生之年任何时候都可以修改。

●合格的最终利益财产信托：这种信托方式常常由那些结果多次婚的富人使用。比如，你有了一个新配偶，想供养他或她，但是希望把家产最终留给与以前配偶生的孩子。这种信托方式将为你在世的配偶的有生之年提供收入，然后传给你的孩子（或者你提出的任何最终受益人）。

●公益余留信托：既是把所有的财产捐献给慈善机构，这种信托允许你继续靠你的财产收益生活（也许在这个过程中会得到最大的税收实惠）。通常，非常富有的家庭才建立这种信托方式，它可以为你和你指定的继承人在有生之年提供收入，但是一旦你们都去世，财产归慈善机构所有。

●不可撤消的寿险信托：这是一种保护寿险实际价值不受遗产税巨大冲击的好方式。但是，一旦建立，不可更改，你也无法轻易拿到保险单上的现金价值。

●建立生前信托的注意事项：

让生前信托行之有效的要领是正确地投资。许多初衷良好的夫妻建立了生前信托，但是后来忘记把房产所有权和经纪人账户由自己的姓名改成委托人的姓名。如果忘记这一点，那么不但最重要的资产得不到保护，而且你去世前还要对这些资产进行遗嘱检验。

在遗嘱和信托中，你一定要避免一下3个错误的发生。

(1) 不把事情做到底

在你的信托文件上签名，你的信托文件才会发生效力，然而有的人却马马虎虎，忘了签名，信托文件当然无效；在你签名之前，你应该仔细地看一看每一个条款，因为，你一旦签了名，文件上的条款对你就有约束力了。以前，你是不是也曾经为了节省时间而不看一些要求和条款呢？

## 第三章 夫妻理财成败录

FUQILICAICHENG BAILU



### (2) 把文件藏在谁都找不到的地方

人们费尽时间和精力立一份遗嘱或生前信托，然后他们怎么做呢？他们把这些文件藏起来！有时藏的很严密，以至于需要他们的人永远也找不到。

很好玩，对吗？不对。如果临死之前没有费尽心思地找到遗嘱或信托文件，你的亲人就要大伤脑筋。为了省去他们的苦恼，你最好把遗嘱或信托文件（与其他重要文书一起，如保险单、契据等）放在一个易于找到的地方——然后告诉亲人放在了何处！

### (3) 不及时修改

随着生活环境的变化，遗嘱或信托应随之变化。至少要保证常常修改遗嘱或信托。也就是说，至少每5年……或者生活中发生实质性变化时应该修改一次。

### 保护措施之三：购买适合你们二人经济能力的最佳医疗保险

医疗保健行业是一个存在风险的行业，即使是美国的医疗保健行业，也是一团糟。所以，无法回避，医疗保健价格会继续高涨，你只能选择医疗保险。你对此还表示怀疑吗？看看吧，如今，在医院中，一天就能很轻松地花掉1000美元，而且这还不算外科手术费用。我的一个朋友，以前从未生过病，突然一天发现患了癌症。仅仅几个月化疗就花去5万美元。还有一位平时非常健康的客户出了车祸。不到两个星期，他的医疗单据就超过了10万美元。其实，这些类似的例子在你身边也出现过，不是吗？

如果有公司医疗保险，千万不要错过。最终，每对夫妻，即使雇主为他们投保，也必须为自己做出有关医疗保健的一些基本决策。那么最基本的保险类型有那些呢？

独木舟财富大师分类速读丛书



## 带翅膀的金钱

DAICHIBANGDEJINQIAN

- 收费服务医疗计划
- 管理保护计划
- 医疗维护组织保险
- 优先提供者组织保险
- 服务点保险

### 保护措施之四：用人寿保险保护你的家属

大多数人不愿意谈论人寿保险，但是如果生活中有人依靠你的经济支持而生活，那你就需要拥有某种保护性计划，以防你发生什么意外。这就是人寿保险——一种保护性计划。你去世之后，你指定的受益人会得到一笔一次性现金支付，即死亡抚恤金。

你爱你的爱人，爱你的孩子，爱你的所有家人，尤其是他们中有一些人，必须依靠你来生活的时候，为了保险期间，你就可以买人寿保险了。不过，你也许不清楚你究竟应该买多少人寿保险才合适。那么请记住这样一条法则：买人寿保险不要吝惜。你要买足保险，以便万一你发生意外，你的亲人能舒适地生活。具体来说，你可以按照下面的步骤来估算一下大概需要买多少保险。

首先要确定目前究竟谁依靠你生活。其次，你要算一算靠你供养的人一年花多少钱，算这笔账，一定要把所有花费计算在内——税、按揭、付款、学校费用、医疗费用等等。然后，你要想一想是否有需要支付的主要债务或者可能发生的意外支出，比如殡葬费用、遗嘱检验费用和遗产税等等。接下来你再考虑一下你们俩是否有公司保险。如果有，就找出保险单，弄清你拥有哪些保险项目。现在，你就知道，你去世可能留下多大财政“漏洞”，你已经可以计算一下应该购买多少人寿保险。



### 第三章 夫妻理财成败录



FUQILICAICHENGBAILU

在确定了人寿保险的数额之后,你还要恰当地选择人寿保险的种类。人寿保险有两种基本类型:不增加现金价的定期保险和增加现金价值的永久保险。

定期人寿保险非常简单。你付给保险公司保险金。反过来,你去世时保险公司付给你的受益人死亡恤金。具体地讲,定期人寿保险按照一定价格在一定时间内为你提供一定数额的保险。只要你支付保险金,就能得到保险。停止付款,保险单失效,即你去世时没有人取得任何死亡恤金。

永久人寿保险又叫“现金价值保险”。简单地说,就像定期保单加上强制的储蓄计划,帮你建立一笔丰厚的储备金。最终,你既可以从中提取少量的资金作为收入,或者用这笔钱支付每年的保险金。其中的奥妙是,永久定期人寿保险很贵。实际上,它的费用是定期人寿保险的5~10倍。

你可以根据需要选择定期人寿保险或者是永久人寿保险。

#### 保护措施之五:用伤残保险保护你自己和你的收入

你是否认为投伤残保险是在浪费钱呢?看看克里斯托弗的遭遇吧。

他是一个大名鼎鼎的影星,身材魁梧、健壮,生动地再现了“超人”的形象。1995年,他从马上摔下来,摔断了脖颈。一瞬间,此前他所做的一切,他憧憬的一切,都成了泡影。不过,幸运的是,克里斯托弗购买了伤残保险。“我知道一个人的生活可能发生的变化有多快,保障家庭财政安全是多么重要,”他说,“因此,我非常担忧,因为60%美国人还没有购买任何形式的长期伤残保险。有太多的人面临风险。”

请看一下数据:

一年中……

独木舟财富大师分类速读丛书



## 带翅膀的钱

DAI CHI BANG DE JIN QIAN

- 每 106 人中有 1 人去世。
- 每 88 个家庭中有 1 家失火。
- 每 70 辆汽车中有 1 辆遭遇严重车祸。

但是，每 10 个人中就有 1 人不得不面对严重伤残。

是的，你不需要犹豫，你一定要买伤残保险。但是，在签约的时候一定要仔细，至少要提出以下 5 个问题。

- 该伤残计划是便携式而且可以保证可以更新吗？

如果你通过雇主购买保险，你必须确定离开公司时可以将保险带走。而且，你购买的保险单应该保证可以更新。保险公司每年都要求“认证资格”，赚取了大笔资金。经营不善的保险公司就是这样拒绝支付你提出的赔偿的。

- 在什么情况下保险单才能得到赔付？

先看看下面的例子吧。你打电话、会见客户、做讲座时都要现场说话。现在，如果你失声不能讲话了，你无论如何都要失业。但是，保险公司是否会给你赔付呢？保险公司会对你说：“你不能打电话、不能演讲又怎样？还有很多别的工作可以做，比如挖沟筑渠。所以我们不能付给你伤残保险抚恤金。”保险公司是否应该付给你抚恤金呢？这要看你买的是否是“现有职业”保险。如果你买的是现有职业保险，他们就应当赔付你。当然，这种保险比较昂贵。

- 保险抚恤金多久能到位？

多数伤残保险单在你宣布残疾后的 3~6 个月内开始支付保险抚恤金。如果你愿意延长等待的时间，你就可以降低你的伤残保险费。

- 保险单能够保险多久？

伤残保险最好应该支付抚恤金直到制稍岁。

- 该保险是只限于身体残疾，还是也涵盖智力和精神异

### 第三章 夫妻理财成败录



FUQILICAICHENG BAILU

常？

目前，导致残疾的一个重要原因是压力，但是并非所有的伤残保险都涵盖这一条。如果你从事压力大的职业，一定确保你的保险涵盖这一条。

#### **保护措施之六：夫妇双方中有一人年逾 60 岁，就应该考虑购买长期护理保险**

以前，单个家庭有照顾病人或年老父母的一套办法。今天，家人常常分散在全国各地，无法照顾生病或年老的家人。随着人们预期寿命的提高，越来越多的老年人发现自己非常需要家人照顾或长期赡养机构。这种赡养服务的费用不尽相同，每年居住在一个长期赡养机构需要 3~7 万美元不等。你或许认为医疗保障制度能涵盖互利需要。但是，事实上多数情况下不包括在内。

买长期护理保险并不是越早越好。尽管长期护理非常必要，但是无须立即就买（尤其是 50 岁以下的人）。多数人 40 多岁开始考虑长期护理的问题，60 多岁才购买。如果你等到 70 多岁或 80 多岁，它会变得异常昂贵。如果你的健康状况不太差，那么 65 岁时购买仍然合适。

在你购买长期护理保险时，以下一些方面的问题是值得注意的。

首先要弄清楚该保险具体涵盖哪些方面。然后还要看看该保险单每天支付多少抚恤金，它是否根据通货膨胀率做出调整，以及抚恤金何时到位，可以用到何时。接下来要关注保险单是否声明，开始领取抚恤金后免缴保险费还是必须继续缴纳。还有是否有延误缴纳保险费的宽限期？是否有不在保险范围内的疾病或伤害。

独木舟财富大师分类速读丛书



## 带翅膀的钱

DAICHIBANGDEJINQIAN

### 七、夫妻理财的十大误区

#### 误区之一：拥有 30 年的按揭

30 年按揭可能是家庭理财中最普遍的形式。也有人认为，它是人们所出现的最大错误。事实上，也许可能比错误更糟糕，它是一个阴谋，或者说是银行和政府的可耻行为。

30 年的按揭的问题是什么呢？非常简单。比如说你购买了一所房子，按揭 25 万美元，30 年内还清，利率比如说是每年 8%。那么，你将实际上支付给银行 66.024 万美元。这是起初贷款数额的 2 倍半还多。你为什么会上支付那么多额外资金呢？答案当然是除了偿还 25 万美元之外，你还得支付银行 41.024 万美元利息。

#### 误区之二：不严肃对待信用卡债务

信用卡债务可以摧毁一桩婚姻。如果夫妻一方经常把两人拖入债务堆中，也就不在乎两人如何互敬互爱了，这一关系最终会土崩瓦解。如果双方都债务成堆，那只会结束得更早。

为什么这么说呢？首先，背着信用卡债务会让人心力交瘁。知道你欠一家公司钱，现有的余额高达 20%，这会让最懒散的人也感到焦急不安。其次，这种焦虑永远不会散去，每天如此，直到债务还清。这不仅是高悬在两人关系之上，当每月账单出现时，它还会直接打击你。紧张的关系不是幸福的关系，不幸福的关系通常不会持久。

#### 误区之三：试图一夜暴富

20 世纪 90 年代末期是一个奇怪的时期。媒体都非常关注一夜暴富的百万富翁，甚至亿万富翁，就好像人人都在大发横财，而那些花几个月的时间积累财富的人显然是在南辕

### 第三章 夫妻理财成败录

FUQILICAICHENGBAILU



北辙。

请面对现实吧！如果有快捷致富的捷径，我们大家都会财源滚滚的。现实情况是：发现财富并不容易，一般不会一夜暴富。真实情况是，而且这一点你永远不要忘记：积累世纪财富所需的时间远远超过数月数年，它需要数十年。

如果你投资 40 年后能够成为百万富翁，那么你已经比较幸运了。我的意思不是说这必须用那么长的时间，我知道你不想等 40 年才能富起来。但是你不得不承认这个事实：你需要不止 40 分钟，或者 40 天，甚至 40 个月的时间。积累实际财富需要时间。

#### 误区之四：凭保证金购买股票

经济人公司喜欢使顾客的投资行为尽可能地轻而易举。抛却其它原因不说，这就是为什么他们令人难以置信地乐于借给你钱去买股票，而不乐意让你提着现金去购物。在你从经纪人公司借钱购买股票的时候，你就放弃了对自己账户的控制。经济人公司有权在各种情况下“卖出”保证金寸头，他们毫不羞于行使这种权利。在 2000 年动荡的市场上，无数投资者的头寸被卖掉，甚至连一个表示客气的电话都没有。对他们中的许多人来说，2000 年 4 月 14 日将作为“保证金死亡日”而被永远记住。就在那一天，道琼斯工业指数和纳斯达克都创下了单日下跌幅度的新记录。绩优股的价格下跌一半，所有满怀信任的人们都发现了凭保证金投资多么危险。

决不要购买你无法支付现金的股票。如果由于某种原因，你不得不为账户缴纳保证金，就绝不能让保证金债务超过账户价值的 10%。如果经济人不断地敦促你凭保证金购买股票的话，那么你的经济人是一个愿意拿你的金融前景过度冒险的人，给自己换一个新的经济人吧！

独木舟财富大师分类速读丛书



## 带翅膀的金钱

DAICHIBANGDEJINQIAN

### 误区之五：不及早地设立大学储蓄计划

在谈论夫妻理财策划的时候，你不可能不解决大学花费这个问题。但是有一点非常重要，如果你还没有将收入的10%投入税前退休金账户的话，你甚至不应该考虑为孩子的大学花费留出钱来。所以说，大学基金并不是你要做的首当其冲的事情。

有很多父母为了孩子的大学教育而牺牲了自己的经济保障，这是一个错误，你能给孩子的最大礼物是确保你不会成为他们的经济负担。如果出现最糟糕的情况，孩子们依然可以在上中学时弄到一份兼职工作，开始为大学教育积攒一些资金。另外也有无数的奖学金和贷款项目供有资格的学生申请。

### 误区之六：不教授孩子管理钱财的方法

据统计，在抽样进行基本经济规律调查的中学生之中，有66%的学生没有通过测试。成年人也没有好到哪里去，约57%的人测试不及格。在被测试的人中，有2/3的人不知道在通货膨胀的时候，资金是不保值的。2/3的孩子不知道不是把想买股票和想卖股票的人集合到了一起。

当你上小学和中学的时候，你上了多少投资课程？初中和高中老师告诉过你有关退休金账户、如何支付抵押金、股票和债券的进进出出、复利的奥秘的事情吗？只有少部分人的回答是肯定的。父母有责任和义务教授孩子这些知识。

当然父母没有必要非成为理财职业人才教授孩子如何管理钱财。你可以告诉他们你如何为退休金而储蓄，原因是什么。你可以与他们讨论如何处理信用卡债务，你在进行什么样的投资，你如何确保你的理财行为反映了你的价值观。

### 误区之七：忽视签订婚前协议

### 第三章 夫妻理财成败录



FUQILICAICHENG BAILU

婚前协议是一个敏感的话题,但这并不意味着我们应该忽视它。这种协议越来越普遍,它可以以多种形式出现。一般情况下,它是一项法律文书,由律师起草,你以及伴侣通过协商在婚前签订。它规定出了婚姻的基本条款,详细确定了一旦你们两人离婚时谁将得到什么。一些婚前协议只是简单地罗列了夫妻双方在结成伴侣之时带来的资产,而另一些协议则带有许多详细条款,明确规定了夫妻双方的婚姻责任。

在你与爱人筹划婚礼事宜的时候让爱人签订一份婚前协议,决不是什么浪漫之举,你无法把这种事情变得可爱。但是,把你或者父母花了大半生的时间积攒起来的家产送给别人,也不是什么有意思的事情。其实,你有权使这个事情成为私下之事。如果你和伴侣同意签订婚前协议,这决非别人的事情,除了你们两个人之外,既非你的挚友的事情,也非你的父母的事情,更非其他人的事情。

#### 误区之八:没有一个超越你们两人的更高目标

多数成功的长期关系都有共同的特征,他们认识到了耐心和妥协的极端重要性,他们拥有共同的观念和目标,而且他们愿为更高的目标奉献终生。这些更高的目标意味着很多,对一些夫妻来说,这是宗教上的召唤;对其他夫妻来说,它可能是慈善事业或一些社区工程。

我们都必须给予生活一些更高目标,但是不幸的是人们都太容易忙于工作。你和你的伴侣有了这样的更高的目标了吗?如果还没有,请不要再拖延下去了。再未来的12个月内,共同选择一个更高目标,花点时间持之以恒地追求下去吧!

#### 误区之九:分不清各自的责任

对于一对夫妻如何管理自己的财务没有一个“正确答案”,但是这并不等于说夫妻在财务上的责任是无法划分的。

独木舟财富大师分类速读丛书



## 带翅膀的钱

DAICHIBANGDEJINQIAN

至少下面的总指导思想是一个依据。

### (1) 伴侣双方都需要拥有自己的钱财

不管你们双方是否有工作，每一方都应该保留自己的支票账户和信用卡账户。夫妻双方都应该拥有自己的空间。这不是要隐藏什么事情，这是因为我们每一个人都需要有一定的隐私。拥有自己的账户给我们一种非常必要的个人空间感。

### (2) 每一对伴侣应该拥有“我们的钱”账户

尽管伴侣双方应该拥自己的独立银行账户，但如果要使伴侣关系持之以恒、白头偕老，那么也需要一个集中的或共同的账户。这个账户能够为所有的家庭账单提供资金。

### (3) 分清谁负责支付哪些账单

人人都讨厌支付账单，但是为账单是否已付的感觉更是让人牵肠挂肚。如果不分清由谁支付账单，夫妻之间也许就会出现“我以为你已经付了这个账单”的境地。这绝对不是什么好事情，它会导致许多争执和相当一笔滞纳金。在支付账单这个问题上一定要分工明确，绝不能也不应该顺其自然。

### (4) 牢记世界上没有一成不变、屡试不爽的法则

如果把钱集中到一起对你们两人较为合适的话，那就太好了。如果各自独立管理钱财较为合适，那也很好。最终，你需要做一些适合你们作为夫妻地安排。但这不需要都得适合你们两个人。在许多婚姻中，如何处理支票账户和支付账单这个问题已经成为每月一次的战役。在理财问题上，如果每个月都为谁负责什么而争吵不休的话，你们不可能有美满的婚姻生活或持之以恒的关系。

**误区之十：不听取职业理财建议**



### 第三章 夫妻理财成败录

FUQILICAICHENG BAILU



理财策划不是你在一天、一周甚至一个月之内就能掌握的事情。这是一个长达一生的旅行，像许多长途旅行一样，你最好给自己顾一个向导。理财顾问就是职业的教练或向导。你和伴侣共同决定最终的目的地，然后出去雇用一位专职人员，携你走完生活之路并发财致富。

#### 八、寻找一个好的理财顾问吧

寻找一位好的理财顾问至关重要。为什么呢？如果你的车子坏了，就会去请一位有经验的技师修理。等你回来重新开起车子的时候，你心里就会明白那位技师手艺的好坏。对于那些所谓的专业理财顾问来说，最大的难题就是：判断他们是否称职往往需要经过若干年。如果你在 25 岁的时候采纳了财务顾问的建议，等到 65 岁才发现那是一个坏建议，会发生什么？你不可能像将坏了的车子那样带回技师那里，将自己糟糕的生活带回财务顾问那里。其实，与财务顾问比起来，也许汽车技师和二手车销售员更值得信任，因为你很快就可以看清后者工作的结果。很多人在生命结束的时候仍然贫困或者属于中产阶级，就是因为他们花在挑选一辆二手车上的时间，远远多于寻找一位能干的财务顾问的时间。

你们如何找到一个好的理财顾问呢？这并不总是很容易，甚至也无法为你提供任何神奇的模式。不过下面这个雇用理财顾问的 8 条黄金法则，应该能使这个问题更容易，并最终帮你雇到一位完美的教练。

##### 法则之一：寻找介绍人

这可能听起来像老生常谈，但找到一流理财顾问的最好办法，还是询问你所认识的最富有的人，看他或她雇用的理

独木舟财富大师分类速读丛书



## 带翅膀的金钱

DAICHIBANGDEJINQIAN

财顾问是谁。这个富人不一定是朋友，他或她与你可能是熟人，甚至是你的老板。多数人在被征求建议时会感到受宠若惊，多数情况下他们会乐意领你去见他的顾问，或者他们将代表你给顾问打电话，并把你介绍一番。一般来说，除非你有很多钱，如果没有这样的介绍，你很难见到最好的顾问。

### 法则之二：核实顾问的背景

如果你不遵守这条法则，其他事情都无济于事。有许多顾问看似成功，但事实上不过是一位优秀的推销员。有些听来一本正经的顾问夸大事实，美化自己的工作经历和教育背景。有些非常有魅力的顾问曾经接到过正式的职业道德投诉，一些人甚至有犯罪纪录。

### 法则之三：做好准备

“推销员”几乎总会找上门来，为了出售一项投资项目，不管你住在哪里，他们都会非常乐于把宣传册送上门来。相比之下，职业理财顾问总是坚持让你去他或她的办公室，而且你得准备好第一次会面。做好准备意味着你带上所有的财务文件。

### 法则之四：莫忘询问顾问的哲学

当你去进行第一次会面时，一定要询问这位顾问的资金管理哲学。严肃的职业人员应该毫不费力、简明扼要、条例清晰地解释他或她的投资方法。如果他做不到这一点，那就把这笔生意带到其他地方去吧。

### 法则之五：跟着直觉走

与理财顾问的初次见面就像一次约会，而且与约会差不多，你一般会马上知道会不会继续下去。你内心深处会有一个很弱的声音说道：“我信任这个人，他感觉不错，”或者“我拿不准，”或者“没门儿！”

### 第三章 夫妻理财成败录

FUQILICAICHENGBAILU



记住，当你雇用理财顾问时，你是在寻求建立长期关系。理想状态下，他或她将帮助你处理钱财数十年。如果与一位感觉不好的人共事，这个时刻肯定是出了问题，你要赶快寻求脱身，寻找一位新的顾问。

#### 法则之六：准备支付你得到的建议

理财顾问不会免费提供建议。那么如何支付获得的建议呢？职业理财顾问有着3种基本的收费方式。你可以选择按佣金支付或者是收费的方式或者是按小时支付。

接受佣金的顾问在每次为你买卖投资时都挣得一笔费用。在过去的数百年间，多数股票经济人都这么做，因而在理财顾问中广受欢迎。按照收费的方式，你每年要为理财顾问提供的所有服务（包括所有的交易、会面、提议、业绩报告等）支付一笔费用。一般来说，这笔付给你管理资金的理财顾问的费用有一个固定比例，一般在1~2.5%之间。还有一些收费型顾问不按他所管理的你的资产的一定比例收费，而是按照为你工作的时间来收费。

#### 法则之七：如果找不到介绍人，则自己亲自着手研究

在网络上收索一下，你会得到一些关于理财顾问的介绍。然后，走访他们、核查他们的背景就是你要做的事情了。当涉及到雇用理财顾问的时候，格言是“购买者谨防上当”，所以一定要提高警惕。

#### 法则之八：从大公司里雇用顾问

当其他因素失效时，规模是最关键的。你不妨从大型经纪公司或理财策划公司里雇用一位理财顾问。公司越大，你将越安全。小型、独立的理财策划人员可能会一夜之间消失得无影无踪，而大公司哪也跑不了，至少不会很快消失。

独木舟财富大师分类速读丛书



## 带翅膀的钱

DAICHIBANGDEJINQIAN

### 第四章 走上精彩的退休之路

#### 一、你打算什么时候退休

你是否设想过你退休的那一天的情形呢？你将不用早早起床，不用挤公交车，不用匆忙地冲进电梯，不用因为迟到了几分钟而不得不写检讨，不用担心由于自己的一点失误而没有了奖金……你可以痛痛快快地生活，你可以睡到自然醒，然后窗外的一缕阳光会向你问好，你可以避开交通高峰期，你可以悠闲地在公园里漫步，而不是脑子里还想着这个月的销售额还没有完成……

是不是觉得“退休真好”呢！是不是已经打算早一点退休了呢？在农耕的时代，人们劳作一辈子，直到上帝召唤他们的那一天为止；在工业时代，人们可以在 50 多岁 60 来岁退

## 第四章 走上精彩的退休之路

ZOUSHANGJINGCAIDETUIXIUZHILU



休，退休后还可以得到退休金；在今天，你究竟在什么年龄可以退休呢？如果你退休太早，你的后半辈子怎么过呢？

### 退休并不等于停止赚钱

退休了就不能够赚钱了吗？这显然是不正确的。退休了只是不能够拿到那种有保障的工资了，但是钱不仅仅是工资。收入是有多种形式的，比如股票的投资收益，购买保险的收益，购买基金的收益……总之，工资仅仅是收入的一种形式而已。而且是收入众多形式中一个比较差的形式。

如果你足够聪明，如果你有足够的理财知识，在你退休之后，你将从新开辟一条你的赚钱之路。

### 年轻退休，为了致富

退休不但不会使你变穷，恰恰相反，许多选择年轻退休的人还是为了致富。拥有一份固定的工作的最大问题在于，它妨碍了你自己致富。换句话说，如果你年纪轻轻退休，就会有更多的时间致富。如果你退休之后，你能够计划花 ([ 进行投资，建立自己的企业，同时在股票市场上也进行投资，那么，即使遇到股票暴跌，你的收入也不会少的。

如果你不选择这条路，那么你就只能等到你老了的时候再退休，可是这样一来，你贫穷的几率就更大。这是一条大多数人都走在走的路。现在，成千上万的政府或公司雇员依靠自己的退休金计划生活。然而，这些信息时代的退休金计划大多与股票市场相关。对于选择了这些退休金计划的工人来说，比如他们已经 85 岁了，退休金计划突然出现了问题，缩水或者被偷窃，或者遇到股票市场暴跌，那么究竟会发生什么？难道他们要重新开始一份工作，重新准备退休金吗？

独木舟财富大师分类阅读丛书



## 带翅膀的金钱

DAICHIBANGDEJINQIAN

在当今这个信息时代，我们都需要更多的理财知识，需要更好的教育，更好的准备。在信息时代，我们自身需要有更好的财务保障能力，减少退休以后对政府或者公司的依赖。

### 退休后的你闲得下来吗

如果你退休了，你会发现最难应付的事情是无事可做。也许最初的一段日子，你会很向往。但是经过了多年辛劳的上学、考试、会议、航班以及应付各种事务的最后期限之后，已经完全习惯了起身跑步去处理事情和生活的你，对过于长期的悠闲也许真的承受不起。清崎便是有这样的亲身经历的人。看看清崎的故事吧！

#### 清崎的故事

在我出售了公司获得了自由之后，我的朋友提醒我：“你一定要在出售公司后休整一年。”

“一年？”我有点不以为然，“我打算退休而且再也不想重新回来工作。”

“不，你不会的，”朋友说，“不到3个月，你就会感到无聊透顶，然后乖乖回来在另外一个公司工作。对你来说，最艰难的事情莫过于无所事事。这也是我为什么一直鼓励你，在另起炉灶之前至少要好好休整一年。”

我禁不住放声大笑，觉得他显然低估了我不再工作的决心。我向他保证，我是打算永远不回来工作了。我说：“我无意再涉足商业活动，我既然退休了，就没有重新回来工作的打算。下次看到我的时候，你肯定难以辨认。我再也不想身穿制服，理着短发，像上班的时候那样。我希望自己成为海滩上的常客。”

可是，无论是在海滩上，还是后来闲坐在家，都让我焦躁

## 第四章 走上精彩的退休之路



ZOUSHANGJINGCAIDETUIXIUXIZHILU

难耐。我的心头又升起了一种冲动。我准备回美国重新开始创办自己的公司，我不明白当初自己为什么会向朋友许诺会远离工作一年以上。

最后我终于呆不下去了。不久，我搬到了小农场。这是一个美丽但却封闭的土地，坐落在一个山谷下，到处都是高大的橡树林，一条小溪蜿蜒穿过，有很多鹿，偶尔还能见到凶猛的美洲狮。整个农场位于墨西哥、新墨西哥州和亚利桑那州交界的高山上。我终于找到了可以打发一年时间的去处了，一个闲着不做任何事情的地方。在没有电视、收音机的木屋里待了几天后，我终于平静下来了。平和宁静成为我每天生活的重要组成部分，各种会议和最后时限的压力已经不复存在，我远离工作的生活正式开始了。这的确是极少数人才能享受的礼物。这个过程整整用去了近6个月的时间。

在卖掉公司退休后18个月，我离开了亚利桑那南部山区。开车走的时候，起初不知道自己的下一站在哪里，只知道想做另外一些事情。当离开亚利桑那山区时，我开始了另一段生活，我不再为父母、老师、朋友或自己童年的期望和梦想而活着。我要过完全属于自己的生活。

是的，即使你退休了，你也闲不下来。玛利·配特的感受也可以帮你认清这一点。

**玛利·配特笔记（现任现金流技术公司业务主管）**

在我的职业生涯中，曾经有一段时间在宾夕法尼亚州退休者协会下属的一个残障临终看护中心工作。我清楚地记得，不到20岁的我为那些病重的退休者提供临终看护时的场景。坐在那里每天翻阅成堆的死亡证明，我被其中一个发现所震惊，很多人退休短短几个月后就因各种疾病死亡。当我困惑不解地问周围人，为什么会有那么多的人退休后很快

独木舟财富大师分类速读丛书



## 带翅膀的金钱

DAICHIBANGDEJINQIAN

会去世？为什么有人辛劳一生，刚刚过上舒适安逸的生活就自杀了？他们回答说，对于一些人来说，工作就是生活的全部，别无他求，如果不再工作就等于失去了生活的全部。另外一个原因是，很多人终生工作，希望退休后依靠退休金生活，但真正退休后才发现那点可怜的退休金根本不够度日。他们又处在人生的两难境地，现在终于有了时间做自己喜欢的事情，但手头却没有钱。

我曾经天经地义地认为，这一切肯定不会发生在自己的身上。接着，我也一门心思地走上了他们曾经走过的道路。在以后的19年中，我经历了一系列的职位升迁，才发觉这一切不是我和我的家庭想要的。

## 二、你想年轻退休吗

### 提早退休的动因

年轻退休的念头在你的脑海中也也许只是一闪而过，你甚至自己也不说清楚是否想年轻退休。那么就看一看你是否具有下面一些年轻退休的动因吧！

你是否已经受够了一文不名、整日为钱奔波的滋味？

你是否已经厌倦了平庸的生活呢？

你的家是否要被铺天盖地的账单淹没了，而你却束手无策？

你遇到了你生命中的另一半，你是否想为他/她更多地做些什么？

许多做生意的人经常被问及为什么他们甘愿冒险，以下是几个最重要的动力：

●为了追求某种激情：



## 第四章 走上精彩的退休之路

ZOUSHANGJINGCAIDETUIXIUZHILU



- 为了经济上独立；
- 为了能够更自由地创新；
- 为了获得更大的自由；
- 为了富有。

### 提早退休的最大好处

人到中年后就提前退休并远离工作的最大好处，就是得到了一个重新开始的一个机会——一个领略和品味生活的机会，即便生活是劳碌繁忙、压力很大或者问题重重。只有知道了无所事事的滋味，你才会学会如何欣赏纷繁扰攘的平淡生活。因此，不论现在的生活怎么样，你一定要抽出时间来欣赏它，因为到了明天它给你的只有回忆。

所以，不论你是否退休，不妨按照如下的建议去做：

最好每个月至少用一个小时来反思自己的生活，你也许会发现：

- ◇过去看重的事情原来并没有那么重要。
- ◇我们现在的处境比心中的目标更为重要。
- ◇自己现在身边的人最重要，好好同他或她在一起。
- ◇时间非常宝贵，好好珍惜它，千万不要浪费。
- ◇有时候，不做事情比劳碌还要困难。

## 三、创造能够年轻退休的必要条件——准备出用于投资的资金

### 1. 快速赚钱

金钱就是一个思想观念。思想观念有快慢之分，正如火车有快慢之分。在金钱上来看，大多数人还是处于慢车道，眼

独木舟财富大师分类速读丛书



## 带翅膀的钱

DAICHIBANGDEJINQIAN

睁睁地看着快车从自己身边超过。如果你想快速致富，那么你的计划必须包括一系列快速的思想观念。

现在，很多人感到他们供职的公司或者政府将有可能不再照顾自己退休后的生活，因此很多人进行投资，都是为了自己的长远的财务安全。很多人涉足投资自然是个好事情，但是值得担心的是，他们中间的好多人并没有首先很好地考虑清楚自己的退出战略。而确定自己的退出战略是一个重要的投资前提。所以想要快速赚钱的第一步就是要选择好自己的退出战略。

### 2. 放弃工作，搭上快车

如果你不打算一辈子坐在火车、飞机、汽车上盯着车窗发呆，或许你应该制定一个更快速的财务计划，你就得放弃工作安稳，搭上快车。为了搭上快车，你需要有开放的头脑，思维敏捷，更好的商业和投资培训，以及更快的计划。也就是说，这些人需要拥有不同于常人的思想环境和内容。利用安稳的工作和长线投资计划达到小康生活的人，无需富裕和极度富裕者所需要的内容、环境以及严格的控制能力。也就是说，他们可能会拥有财富，但却绝对不会有富人和极度富裕阶层的人所拥有的现实。

### 3. 走出过去，预见未来

现在有太多过分追求时尚和过于时髦的人，这是值得鼓励的。因为人们总是渴望与时代同步。如果未能站在时代前沿，你就永远生活在过去。如果你生活在过去，那你就会投资一些过去的项目，这些过时项目很可能让你损失金钱，而不会给你带来财富。可以说，人们购买过时投资项目的其中一个原因，就是他本人依然固守过去。

如果想快速致富，你就应该投资那些即将出现的项目，

## 第四章 走上精彩的退休之路



ZOUSHANGJINGCAIDETUIXIUXIZHILU

而不是已经出现的项目。在投资领域，“早起的鸟儿好觅食”这个俗语一再得到了验证。如果想致富，你就需要不断开阔视野，需要站在时代前沿，洞察未来。看看下面这些故事吧！约翰·洛克菲勒因为看到人们不断增长的汽车需求以及随之而来的巨大石油需求而致富；亨利·福特在只有富人才拥有的汽车的时代，看到中产阶级渴望自己拥有汽车的现状而致富；而在更为现代的今天，比尔·盖茨在 IBM 年迈而聪明的决策者们看好单片机的时候，预测到 PC 机的美好前景，从而成为富甲天下的超级富翁；年迈的 IBM 决策者们没有像亨利·福特那样思考问题，所以断送了 IBM 的未来，成就了微软公司。还有那些创建了 Yahoo、Netscape、AOL 以及其他著名互联网公司的年轻人，因为洞察未来，大学未毕业就成了亿万富翁。

### 4. 制定未来的计划

如果你真的渴望年轻富有地退休，你就必须为未来制定一个计划，为现在还不存在的未来制定一个计划。就像约翰·洛克菲勒为汽车工业的未来做准备，比尔·盖茨和迈克尔·戴尔为电脑时代的到来做准备一样，你也必须为未来即将出现的机遇做好准备。如果不能这样，你就有可能投资已经过时的项目，而过时的投资肯定没有什么好的前景。

成年人预测未来的时候，常犯的错误就是从他们自己的眼光出发，那也是很多成年人无法洞察到即将来临的变革的原因。如果想洞察未来，你就需要从一个年轻人的视角出发。如何应对时尚、音乐和技术的变化，反映了一个人思考方式和思维环境的灵活性。如果一味固守过去的东西，或者不能与时代同步，你也许会完全失去未来。

预见未来的另外一条途径就是研究过去。现实中，历史

独木舟财富大师分类速读丛书



## 带翅膀的金钱

DAICHIBANGDEJINQIAN

总是不断重复自己,即便重复的方式并不完全相同。很多成年人失去了未来,或者错过了未来的另一个原因就是他们关于未来的计划丝毫没有考虑过去。

不过,对于好多人来说,放下过去、勇敢迎接充满未知的未来,甚至比做到年轻富有地退休本身更为困难。对于很多人来说,保持父辈们过去的环境、衣着和收藏似乎更为安全可靠,这也是超过 50% 的美国人退休时仍然处于或接近贫困线的原因。他们搭上财务“慢车”走向生命的终点,自然也是根据自己的计划。

### 5. 改变现实

致富的捷径在于不断地改变和提升你的现实。但是,显然,对于大多数人来说,改变他们的现实,改变他们今天的所作所为,可能是致富路上最艰难的事情。如果你想年轻富有地退休,你或许应该先回顾自己的讲话,预见自己的未来。你可以先问问自己:“如果我一直使用那些词语,那样思考问题,我退休的时候会在哪个收入水平?是穷人、中产、小康、富裕,还是极度富裕?”如果你真诚地希望改变自己的人生,首先要做的就是通过改变自己的计划、词语和每天的行为来实现。你的未来决定于今天的所作所为,而与你的梦想无关。如果你每天所做的事情就是躺在床上,看着电视,吃着糖果,那么你永远不可能遇到美丽的王子或者公主。

为什么那么多人将要贫困衰老地退休呢?因为,他们不能停止手头正在进行的工作,即使那并没有什么前途。他们不能改变自己的环境,这个环境包括工作安稳、努力工作、积极储蓄等。很多人都会变老,他们穿着过时的衣服,他们固守自己父母或者工业时代的观念,远远落伍于当代社会和未来。这些都不是一个人的生理年龄问题,而是个人环境问题。

## 第四章 走上精彩的退休之路



ZOUSHANGJINGCAIDETUIXIUZHILU

同时,如果希望快速致富,你就需要用更新潮、时尚、快速的财务和投资词语。没有使用快速、有效的词语,就像一个职业伐木工所说:“我不在乎是否使用电动锯砍伐更多的木材,赚取更多的钱。老爸给了我这把斧头,我打算使用它砍树,直到生命结束的那一天。”现在很多人准备参加工作,却仍然想使用老爸老妈留下的“斧头”去赚钱和投资。

### 四、年轻快速退休的秘诀

#### 1. 决定

每天起床后都要考虑一下自己想成为怎样的人。问问自己,今天想按照穷人的环境、中产阶级环境,还是富人环境生活。

#### 2. 寻找一个朋友或者愿意与你同行的爱人

许多富人都认为,如果没有朋友的帮助,他们将不会取得成功。你一定要找到可以信赖的好朋友,他们不断向你提出更高大的要求,而不是告诉你为什么做不了自己想做的事情。

选择合适的朋友和生活伴侣对于一个成功的人生非常重要,如果你的朋友或家人不愿提高自己的财商,那么不论你赚到了多少钱,你的生活都将只能是一个漫长的财务奋斗过程。

#### 3. 寻找能干的顾问,开创建立自己的财务团队和法律顾问班子

最昂贵的建议,就是那些来自于正在为财务问题苦苦挣扎的亲友们的免费建议。其实,一些财务顾问的建议也是昂贵的。他们鼓动你去做自己没做的事情,购买自己也没有投

独木舟财富大师分类速读丛书



## 带翅膀的金钱

DAICHIBANGDEJINQIAN

资的产品。

选择合适的人是一项非常重要的技巧，人可以是资产，也可以是债务。其次，还要非常慎重地对待每一条建议。花时间寻找一位好的财务顾问，付给他们佣金也许正是你一生最好的投资。

### 4. 确定退休时间。与你的爱人顾问坐在一起，确定你提早退休的时间

如果你真正这样去做，而且与这些人一起讨论制定退休计划时间，你当前的环境就会与未来的环境发生冲突。这是一个重大的、十分有趣的过程，你一定会看到许多不同的现实和不同的环境。

### 5. 一旦确定了提早退休的时间，就把计划写在一张纸上

然后将这张纸贴在床头或者冰箱上，让自己每天都可以看见它。在实施计划过程中，注意不断修正和更新计划，并且从中学到新的东西。

### 6. 准备早日退休的晚会

将晚会准备得丰盛豪华些，因为一旦你提早退休，金钱已经不成问题。即使没有完全达到目标，在这个过程中你也会享受到无限乐趣。而且，或许你应该提早动手规划那场提前退休晚会。

### 7. 每天观察一场交易。切记，出去购物不会花费什么

关键在于每天都买些东西，每次至少用 10 分钟，以提高自己的财商。也许会更简单，比如阅读报纸上的一篇财经文章，即使你不大感兴趣，也将对增加你的词语有所帮助。你也可以在车上或健身房，听听财经类磁带或 CD。至少每年参加一次财务知识培训班。即使没有学到什么东西，你也一定能遇到很多像自己一样的朋友。

## 第四章 走上精彩的退休之路

ZOUSHANGJINGCAIDETUIXIUZHILU



### 8. 切记,任何市场都有 3 种主要走势,也就是上涨、下降和盘整

有时候市场的上涨、下降和盘整周期超过了好几年,有时候还不足 1 分钟。当有人建议你“投资长线项目”时,一定要问问那是什么原因,要请他们做出详尽的解释。很多投资顾问都是简单重复自己销售经理的论调,根本没有进行过思考,所以很难解释清楚曾经讲过的话。

如果你想快速致富,一条最好的路子就是预见并抓住未来走势的转变。人们经常所说的“在恰当的时间、地点”完成某件事情,是非常有道理的。如果每天观察那些交易,就能更好地预知变化,在恰当的时间、地点增大把握机会的能力。比如,如果你 1991 年进入股市,在技术类股票上大量投资,那么现在你就一定很富裕了。但是在市场曾下降走势的 2000 年 3 月,如果不改变战略,你将损失所有过去的收益。如果在 2000 年 3 月改变战略,你可能在市场曾下降走势的时候更快地赚钱,增加自己的财富。那也就是说,如果你想快速致富并且长久地拥有财富,你就必须注意市场发展走势,提早制定应对 3 种发展走势的方案。否则,即使在一种市场走势下你赚钱了,但当市场走势发生变化时你就会很快陷于破产。

### 9. 经常浏览一些财务网站

一些财务网站不仅可以为你增加你的财商提供帮助,而且可以提供给你一些切实可行的策略。你可以在上网的时候,轻松地点击几下,就这么简单,你就获得了你想要的知识——关于理财的知识。

### 10. 务请记住,词语是免费的

如果想快速致富,你就需要有富裕的词汇。有 3 种基本

独木舟财富大师分类速读丛书



## 带翅膀的金钱

DAICHIBANGDEJINQIAN

的资产类型，分别是企业资产、证券资产和房地产资产。每一类资产使用不同的词语，就像使用不同的语言的国家一样。如果你对房地产感兴趣，那就开始学习这类词汇或者行话。一旦学会了词语，与同行交流起来就要顺畅得多。

词语是我们人类最有力的工具，因而要审慎选择自己的词语，务请记住两种基本的词语类型。

第一类是内容的词语。比如，内部收益率就是一种重要的词汇群，尤其被那些使用了很多房地产投资的投资者所青睐，它就是一个内容的词语。

第二类是环境的词语。比如，当有人说“我将永远不能理解内部收益率”，他就是在描述自己内容词汇的思维环境。

穷人和富人之间巨大差异的关键在于他们词语的质量，财商的培养开始于自己的财务词汇。因此一定要注意自己的财务词语，因为词语可以与你融为一体，并且决定了你的未来。如果你想快速致富并且长久拥有财富，以便自己能够年轻富有地退休，那么你的词语就非常关键，而选择什么样的词语是你个人的自由。

### 11. 谈论金钱

也许在你的观念中，公开谈论金钱是没有教养的事情。或者你认为，在家里，不应该谈论金钱问题。可是，我现在要告诉你，这正是阻碍你致富的因素。

因为，致富的秘诀之一就是谈论金钱。如果你现在的朋友不喜欢讨论金钱，那就寻找新的朋友圈子。你可以和你的朋友们谈论金钱、企业、投资和存在的问题；对于你和你的爱人来说，赚钱、致富、拥有丰富的生活方式难道不是十分有趣的事情吗？金钱是全世界人们共有的话题，为什么不能谈论它呢？



## 第四章 走上精彩的退休之路



ZOUSHANGJINGCAIDETUIXIUZHILU

### 12. 不用花钱也能赚取 100 万美元

大多数人不懂得如何不用自己的资金也能赚钱。很多大公司的高薪经理人只知道如何花掉大笔钱，却不真正懂得如何赚取很多钱。很多经理人就像 20 世纪 90 年代的许多网络公司一样，大把花掉投资者的钱，却没有带来什么利润。

企业家和官僚之间是有区别的。大多数人都更像官僚，因为现有的教育方式训练人们成为这样的人。企业家必须懂得两者的不同，很多官僚梦想成为企业家，但最终往往难以如愿。如果让官僚成为企业家，他们也仅知道如何赚钱。企业家却不是这样，他们懂得不花钱也能赚钱。

因此，与你的爱人和朋友一起讨论并经历“大脑风暴”，找到一个想法，并且将那个想法转化为成百上千万美元，而仅仅动用很少甚至不动用资金。整个过程可能就像去健身房舒展筋骨，这类经常性活动可以锻炼你的思维，为将来的发展做好准备。

## 五、当年轻快速退休不适合你时

如果能够年轻快速地退休固然是一件令你求之不得的好事。但是，也许由于某种原因，你将无法年轻快速退休。比如，你的年龄不允许你有这样的想法了，或者是你的本性，使你无法适应那种快速赚钱的方式。那么，学习运用退休投资的支付法则，让你的退休金最大地发挥效用，也许不失一个好的主意。即使你能够年轻快速地退休，多掌握一些退休投资的法则，也是应该的。看看这些法则吧，希望它们会给你帮上大忙。

### 法则之一：了解资金的运转情况

独木舟财富大师分类速读丛书



## 带翅膀的金钱

DAI CHI BANG DE JIN QIAN

这一点非常明显，不过还是要从这一点开始讲起。不要只顾把钱放在退休金账户上，然后把它抛到脑后。你必须确切知道退休基金投到了何处，不要犯“自以为是”的错误。无论如何不要把长期退休资金放在一个“懒惰”的投资项目中，比如存款证。在理财行业中，我们把存款证叫做“贬值证”，这是因为存款证的收益通常非常低，跟不上通货膨胀的速度。

如果你只想保存资本，比如，你已经退休，不想让你的钱承担任何风险，那么存款证是合适的投资方式。但是，如果目标是建立一笔退休储备金，那么一个只有5%收益率的投资项目并不理想。其实，这种退休策略有一个技术名称，即“完全地破产”。

### 法则之二：确保退休资金的投资是为了增值

靠固定收益投资无法发财致富。这种技法太简单了。收益固定的投资，比如存款证，一般一年只能产生5%、6%或7%的收益。如果只能产生这么多的收益，你也许永远不能积累起殷实的财富。

实际上，多数人由于投资太保守，降低了自己致富的能力。因为退休资金非常重要，所以他们不想冒险。他们没有意识到，在运作退休准备金时，最大的奉献就是退休时储备资金不足。

如果资金增长率不比资金膨胀率至少高出4~6个百分点，那么你很可能面临入不敷出的局面。关键是你的投资需要增值。实际上，退休投资组合的一部分必须投入股票。你可以购买单只股票，或一种或多种以股票为基础的共同基金。但是无论何种形式，你必须至少把一部分资金投入股票。

### 法则之三：合理分配资产，以增加收益，减少风险

## 第四章 走上精彩的退休之路



ZOUSHANGJINGCAIDETUIXIUXIZHILU

投资的经验法则非常简单:收益率越高,风险越大。你必须在风险和收益率之间找到平衡点,找到这个平衡点的关键是资产分配。

资产分配这个术语听起来非常复杂,实际上并非如此。其实它就是一个关于你的退休金有多少应该投入相对安全、收益相对较低的项目(比如收益固定的存款证);多少应该投入风险较大、收益较高的项目,比如增长股的问题。

搞清如何分配资产并不难,基本的原则就是你不要把所有的鸡蛋放在一个篮子里。但是,你如何知道储备金的多少比例应该投资股票,多少比例投资固定收益的证券呢?下面的简单法则也许对你有帮助。

110 减去你的年龄,所得数值为你应该投入股票的百分比,其余的用于投入债券或其他固定收益投资项目。

这里就是这条法则起作用的方式。假设你 40 岁。用 110 减去 40,得到 70,这表明你应该将退休资产的 70%投资于股票或以股票为基础的共同基金。剩余的 30%应该投入相对可靠的项目,如存款证、货币市场基金或固定收益证券,如债券或债券基金。

如果你想更简单,不比用什么减去你的年龄,就把退休资产的 60%投入股票,其余 40%投入债券。这种分配方法又叫做“晚上睡得香”资产分配法,它尤其适用于接近退休年龄的人。

一旦确定了分配比例,你需要选择确切的投资项目。现在,你便可以用上前些章中所介绍的各种知识了。

**法则之四:投资于本公司的股票,但家庭作业还得自己做**

如果你为一家公开上市交易的公司工作,你可以将全部或部分退休储备金投入雇主的股票。作为一名忠诚的员工,你

独木舟财富大师分类速读丛书



## 带翅膀的金钱

DAICHIBANGDEJINQIAN

---

或许认为这是个必然选择,但是一定要谨慎。当然,如果你的公司运转良好,投资于公司的股票一定会让你致富(想必你也听说过微软、戴尔和思科的员工成了百万富翁),如果公司瘫痪,也能让你成为穷光蛋。比如,1987年,IBM的股票下跌了70%。IBM公司接近退休年龄的职员把大笔资金投入了公司股票,最后眼看着自己一半的储蓄金在几个月内消失得无影无踪。

不仅大公司有时经济会受挫,繁荣的经济有时也会放慢速度,导致绩优股下跌。所以,你应该谨慎地决定将退休金中的多少钱投入一家公司股票,哪怕投入的是你工作的公司。

我建议你研究一下自己的公司。最简单的办法是给你们公司的投资者关系部打电话,询问一下有关“投资者装备”。所有上市公司都应该备有这些工具。其中包括有关该公司的条款,最新年报的复印件和众所周知的10-k。10-k是一份报告,所有上市公司都要求每年撰写一份,提交给证券交易委员会,它提供了公司及其财务状况的详细信息。

## 第五章 “财”智一生又何妨



CAIZHIYISHENGYOUHEFANG

## 第五章 “财”智一生又何妨

### 一、金钱与精神

热爱它或是憎恨它……没有它，你却不能生存！——它就是金钱。

金钱在我们的生活中扮演着重要的角色。是的，对于生活而言，的确有许多东西比金钱更重要，但，不可否认的是如果有了金钱，有时事情会变得更加容易——这正是金钱之道。而生活中有些最大的享受和最大的不幸也往往源于你对金钱的决策。每个人的内心都有一个富人、穷人和中产阶级的一面，生活在自由的国度，就意味着我们都可以选择自己以后成为什么样的人。任何人，无论职位高低、教育背景或教养如何，都能创造出比他们所需的更多的财富。

### 情绪影响财富

我们的情绪对我们致富的成功程度有着非常大的影响。如果我们常常不能控制好自

独木舟财富大师分类速读丛书



## 带翅膀的钱

DAICHIBANGDEJINQIAN

己的情绪，我们就不得不十分勉强地花钱、过日子，以应付生活中的其他难题。创造财富其实很简单：花的钱应少于你挣的钱，应该存钱，并且至少应将收入的 10% 到 20% 用于投资。如果真的这么容易，为何这么多人做不到呢？

为什么很少有人能够获得真正的财务自由，原因很简单，因为很少有人愿意付出代价，很少有人愿意改变他们的生活方式，以使消费少于收入。也很少有人愿意冒险，愿意给自己设定很高的目标，努力超越。大多数人都想一夜变富，都想得到及时的回报。这正是我们为什么成为金钱奴隶的原因。你可以打破这一切，但是你必须准备承受自我约束的代价。

纪律约束是奠定成功的基础，没有约束不可避免地会导致失败。

——詹姆斯·罗恩

但可悲的是，尽管大家都很容易同意这个观点，但只有很少的一部分人会真正进行自我约束。

如果不能控制自己的情感，那么，你就无法控制自己的金钱。金钱是个让人激动的话题，如果不能控制自己的情感，你的情感就会最终控制自己的金钱。论及金钱，可以说很多人都患有财务忧郁症。

当我们涉及金钱的时候，很多人都让自己的情感左右着自己的心智。我们的情感具有很大的力量，如果我们不加以控制，这些情感化的想法就会影响大家的自我实现。

一个抱着“我现在整天忧心忡忡，担心赔光我的钱”的人，即便他拥有让自己生活在天堂也绰绰有余的金钱，但他们却从来没有生活在天堂里。相反，恐惧、担心决定了他们的

## 第五章 “财”智一生又何妨



CAIZHIYISHENGYOUHEFANG

命运，结果，他们会几乎丢掉一切。

约翰的经历就是一个情绪影响财富的很好的例子。

### 约翰的故事

约翰是一家公司的中层经理，他意识到自己随时都可能被降职，自己的财务安全被老板牢牢控制着。他没有一味在恐惧中等待，决定一边干着手头的工作，一边开始学习第二专业。

人们热爱的总是健康，而不是药物，他利用业余时间返回学校学习，成为一名自然疗法医师。几年之后，他开始行医，并很快赚够了足以辞去公司职务的钱。今天，他明白自己可能还是要终生工作，区别在于，现在他可以做自己喜欢的工作，没有人可以解雇他，约翰预见了自己的未来。可以说，控制了自己的情感，也就控制了自己的财务未来。

为了让你的情感更好地影响你的财富，你要学习控制自己的心智。控制人们的心智有3个层次：分别是低等、中等和高等心智。从较低的心智讲话时，人们常常会说“投资充满了风险”、“赔了怎么办”这都是从自己低等的情感出发的。说到金钱的时候，很多人从来没有跳出低等的心智。如果不想让低等情感左右自己的心智，那么，你就需要具备中等和高等心智。正是我们的中等心智，也就是理性思想迫使自己需要学习一些必需的财务技能。因为你一旦学习了财务知识，就可以依靠中等心智，打破自己畏惧怀疑的低等心智对自己的束缚。经过多次地，更进一步地磨练，你会一点点地获得高等心智。低等心智的神经紧张和怀疑等，这些都是需要靠高等心智前来补救的对象。

### 财富影响习惯

穷人和富人的财富不同，这是人人都知道的，而一个人

独木舟财富大师分类速读丛书



## 带翅膀的金钱

DAICHI BANG DE JIN QIAN

拥有的财富的多少也会影响他的情绪，进而影响他的消费习惯。所以，穷人和富人的消费习惯不同，这是人人都可以看得到的。

穷人通常是上班挣钱、纳税，然后花掉余下的钱。他们收入不一定少，不过他们的钱都用在了购买最新的奢侈消费品上。如果他们不买这些东西，他们通常就把钱吃掉、喝掉、抽烟抽掉或者赌博赌掉，他们就这样日复一日地重复着这样的生活。

中产阶级同样也是上班挣钱、纳税、消费。他们购置房产，添加游泳池，买更大的房子，新的家具，最后存一些钱留作养老。他们的财政预算习惯可能不会使他们有过重的财务压力，不过他们也不会很富有。

真正的有钱人虽然也上班挣钱，不过他们将一部分钱用作资本积累，而余下的钱才需要缴税。富人通常比穷人缴税缴得少，这是因为他们知道钱是如何运作的。

## 二、一生如何面对金钱

### 珍视它

不要浪费钱，要尊重自己的钱财。因为钱是资产，可以用来创造更多的财富，从而给你带来更大的自由。

如果你不珍视钱，即使你已经很富有了，那么你富有的日子也过不久。挣了大钱的企业家很快又把钱输光了，这样的故事不胜枚举。这样的人通常都把钱花在了奢侈消费品上。就在前几年，有一个知名的企业家为妻子购置了一架直升飞机作为生日礼物，当然他们还有数辆与之相配的豪华轿车。每次打开报纸都会有一篇关于这对夫妻以及他们奢华举



## 第五章 “财”智一生又何妨



CAIZHIYISHENGYOUHEFANG

动的文章。所以他最终破产的命运一点也不让人奇怪。

有一些有钱人虽然有钱，但不张扬，不会到处炫耀或吹嘘自己的财富，他们只是悄无声息地忙着自己的生意，不断积累他们自己的资产，在这个过程中享受着他们的财富。他们常常悄悄地同别人一起分享他们的财富。这样的人才是真正富有的人，也才是值得我们学习的人。

我们应该珍视我们生活中的每1元钱，因为只有这每一天的每1元钱才能让你获得真正的经济上的自由。正如《圣经》上所说，不用则失。真正的成功人士并不认为1元钱仅仅就是1元钱。他们把1元钱看作是1粒种子，这1粒种子能长成参天大树，结无数的果实，来帮助他们实现愿望。

每次你浪费了1元钱，就等于扔掉了1粒种子。而这一粒种子里则孕育着能为你和你的子孙造福的力量。现在就开始行动，1个美好的未来正等着你。不要让任何东西使你分心。切记，所有的一切都是从1元钱开始的。请珍视它吧！

### 创造它

据说有这样的一项调查研究。调查的对象是一些30岁以下的百万富翁，他们被问的问题是他们在成为百万富翁之前，一共尝试过多少个不同的生意。平均数量是18个。他们共有的一个特征就是坚韧和耐力。这些品质也会帮助你实现你的理想。在做生意的最初几年里亏本，这对生意场上的人来说，是件稀松平常的事。具体来说，赚钱的两种方式：一些人通过他们喜欢做的事挣钱，另一些人则通过照管他们的投资赚钱，最聪明的人这两件事都做。

你也许会认为你已经做了你该做的，你甚至会问：“还要我怎么创造钱呢？”

假如你的身高为6英尺，那么如果你再高出10%，你就会

教本丹财富大师分类速读丛书



## 带翅膀的钱

DAICHIBANGDEJINQIAN

变成一个巨人；而如果你减低 10%，你就会变成一个矮子。由此可见这 10% 的重要性。如果你在现在的努力、耐力和热情上增加或减去 10%，你的人生将发生重大的变化。

设想一名雇员下定决心要比以前努力 10%，时间长出 10%，热情比以前高出 10%。难道你不认为这名雇员一定会与众不同吗？

或者设想一名企业主决定再让出 10% 的利润，为他的员工提供比以前好 10% 的服务和多出 10% 的薪水。难道你不认为这个人的公司会很快成长起来吗？

除此之外，我们还要有多出 10% 的信念，10% 的精力和 10% 的快乐。

拿出所有你得到的，然后再多拿出 10%，看看会发生什么。你一定会创造更多的财富的。

### 管理它

钱和时间一样都需要管理，否则就会消失。

有两个人 40 年前一起离开了学校，他们同时开始工作，一个做邮递员，另一个在银行里做事。第一个人非常热爱自己的职业，并且后来也没有干过其他的工作。其中一个人珍惜每 1 分钱，认真地管理他的钱财，他存钱，然后投资。几年后当他退休的时候，他投资的股票价值近 300 万澳元。所有的这些钱都来自那位邮递员的工资。

另一个人在银行里干了几年就离开了，进入了一家私人企业，最终成为了一名总经理。然而，他总是顾及要有做总经理的体面，于是他的大部分钱就用来维持他总经理的体面了。当他若干年后退休时，他就只有大约 30 万澳元的退休金和他的住房了。

## 第五章 “财”智一生又何妨



CAIZHIYISHENGYOUHEFANG

### 积攒它

小钱可以积攒成大钱。攒钱的首要法则就是你越早行动，你存的钱就越多。习惯的培养是依靠行动的，你只有真正开始这样去做了，才会培养起存钱的习惯。只是嘴上说说，你就仍将一事无成。即便你现在有负债，你也要养成习惯定期从你的工资里攒下少部分的钱。如果你还不及早开始攒钱，那么你以后每周的欠款将比现在每周可以攒下的钱多得多。

### 保护它

你可以通过购买足够的保险来保护自己已经拥有的东西。你还可以学习如何合理地组织、构建自己的财产从而使其缴纳的税金降至最低。

想一想，如果你同家人开车外出度假，你都会做些什么。大多数人会将汽车拿去检修，以防路上出故障。然后将油箱灌满，再检查汽油、轮胎，包括备用轮胎。如果需要途经荒无人烟的地区，那么你还必须带上汽油、水以及一些必需的工具。换言之，你会竭尽所能将危险发生的可能性降至最低，从而保证全家人能够度过一个安全愉快的假期。许多人外出度假时都能够做到这些，然而在保护他们的资产和他们的未来经济利益上，他们却往往将希望寄托于他们的运气。

要保证内心的宁静和经济的安全，你就需要购买足够的保险。同时，你还要很好地利用税收体系。许多合法的避税方法可以在你积累资产的时候帮助你缴纳税款。税款是要缴纳的，只是你要懂得使用一切合法的手段将其减到最低。

## 三、金钱与你的生活

你有自己的财务预算吗？

独木舟财富大师分类速读丛书



## 带翅膀的金钱

DAICHIBANGDEJINQIAN

“财务预算有什么作用呢？”、“你想让我在预算中生活，不就是想降低我的生活质量吗？”

其实，减少花费并不一定意味着降低你的生活质量。大多数人都不愿意做出很好的财务预算，就是因为他们错误地认为做出消费预算就等同于剥夺他们的消费自由。其实结果恰恰相反，预算正是一种能够帮助你实现更远大消费目标的消费计划。常识告诉我们，如果我们今天就把一切花光，那么以后将不会为生活中那些更重要的事情留下任何有价值的东西。

作为一个聪明的投资者，你应该在预算范围内购物。预算就相当于一个精明的财务经理，它能使你的财务目标始终不偏离财务轨道。预算可以将你如何花钱这一决策过程变得简单。因为，它就像一张交通图，早已预先为你设定了消费目标。

你怎样努力去购买那些你真正需要并且想要的东西？你又是怎样不顾巨大压力，去买那些你并不是真正需要并且想要的东西？你应该怎样严格按照预算行事？

我们必须先要理解有计划消费和冲动消费之间的不同之处。聪明的消费者花钱很有计划，并且购物时也很精明。购物前，他们会先作一些调研，然后决定他们的购物计划。换言之，在他们逛商店以前，他们会先在家中做一些计划工作。这些准备工作其实就像是打了预防针，这样他们到了商店就不会再冲动地购物了。

### 四、你的“财”智一生

#### 打造你的财务方舟

寻找一条最适合自己的路子。每个人都各不相同，都有

## 第五章 “财”智一生又何妨



CAIZHIYISHENGYOUHEFANG

自己的优点和缺点,你所要做的就是寻找最适合自己的方式和途径。打个比方,如果你想寻找真正的财务安全,甚至变得非常富有,那么你就必须玩自己特别的游戏,而不要去玩别人的游戏,亦步亦趋。这就如同在打造方舟,富人有富人的方舟,穷人有穷人的方舟。如果你想要拥有一个富人的方舟,显然,你就需要大大增加自己的财商教育投入。同时还要摒弃很多传统的中产阶级价值观。因为你想打造的是一只富人的方舟,当然如果你想打造的是中产阶级的方舟或者是穷人的方舟就另当别论了。

### 驾驭你的财务方舟

如果你打算打造一只富人的方舟,你就必须控制这只方舟,比如它上面装载的“货物”、掌舵人等等。控制方舟并不意味着必须亲自动手去做好多事情。其实,你所要做的仅仅是愿意控制,然后让其他船长驾驭方舟。如果愿意你就可以这样来做。同时你还要做到的是,一定不能失去与社会所有阶层的联系。永远不要丢掉自己的博爱、仁慈之心,务必牢记公司中的每个员工都是人类大家庭中的一员。作为公司领导,你的职责就是尽你所能,保护他们的福利和权益。

如果你想控制自己的方舟,并且建立一只富人的方舟,那么你就必须养成至少每月制定一个收支以及资产负债表的习惯,这些报表组成了基本的个人财务报表。如果你想越来越富有,不管前面是否遇到风暴,你就必须不断提高自己的相关财务知识水平。开始使用自己实际生活教育的最佳工具,就是自己最新的实际生活财务报表,即使这个报表中没有什么具体内容。因此,如果你打算控制自己的方舟,在所有的财务报表中,最为关键的就是你个人的财务报表。

独木舟财富大师分类速读丛书



## 带翅膀的金钱

DAICHIBANGDEJINQIAN

### 找回你的梦想

你的一生都离不开与钱打交道，你在努力赚钱，但是，也许你会发现，钱对你来说，好像并不是最重要的。对你来说最重要的是什么呢？这要取决于你的价值观。

价值观就是什么东西，对你来说是最重要的，它影响着你的决定。随着生活的不断改变，你也会对你的价值观做出相应的调整 and 改变。

以下列举了若干种不同的价值观：

自由

幸福

财务安全

社会交往

激情

朝目标行事

婚姻

孩子

朋友

爱情

成功

知识

精神

慷慨

创造力

拥有家

在家工作

这些价值观中体现了你的梦想，梦想是你的需求的另一

## 第五章 “财”智一生又何妨

CAIZHIYISHENGYOUHEFANG



种表现形式。在挣钱的同时,你也要找回自己的梦想,这也许是你真正需要的。找回梦想需要勇气,即使是不可能的事情也要勇敢地去。

维尔玛是个早产儿。她家里很穷,共有 22 个孩子,她是第 20 个。她 4 岁时同时患上了肺炎和猩红热,不幸造成左腿瘫痪,因此不得不带上金属支架。医生告诉她以后再也不能走路了,而她母亲则鼓励她做想做的一切。

9 岁那年,维尔玛去掉了腿上的支架,开始走路。她用了 4 年的时间终于能够稳健地走路,然后决定要成为全世界跑得最快的人。你能想象吗?一个甚至连走路都有困难的人要成为世界上跑得最快的人。对我们大多数人来说,这是不可能的,但在维尔玛母亲那里却是可能的。

维尔玛 13 岁时开始跑步,她总是跑最后一名。她参加了中学的每次跑步比赛,依旧每次都是最后。然而,终于有一天,她跑了第一,并且从那以后百战百胜。在 1960 年奥运会上,最不可能发生的事情发生了。维尔玛不仅获得了金牌,而且还成为第一个在一届奥运会上共获 3 枚金牌的女运动员。

如果你有自己的梦想,那么你一定有你的道理。勇敢地追随你的梦想吧,这就是你生活的目标和意义所在。

### 不再为了钱

为钱而发生争执是婚姻问题的重要起因之一。然而这种问题不仅仅发生在丈夫和妻子之间,由钱所产生的矛盾也时常发生在工作关系以及父母与孩子的关系当中。

产生这样的矛盾的原因可能是多种多样的。可能是因为不同的价值观,也可能是因为不同的思维模式而导致的结果。无论矛盾的缘由是什么,你一定愿意将这些问题从你的生活中消除。仅仅通过结束某一种关系不一定能最终解决问

独木舟财富大师分类速读丛书



## 带翅膀的金钱

DAI CHI BANG DE JIN QIAN

---

题。

要结束纠纷就首先要对自己负责。大家普遍认同的一个观点是，如果有一方阻挠，你就很难达到你的财务目标。人们接受的另一个观点是，光靠一个人的力量很难达成某些财务目标，例如购置房屋，特别是当你有孩子的时候。的确如此，有很多人都在为这些问题而苦恼。不过，当你积极地寻求解决方案而不是将注意力集中在问题本身，更不是过多地算计与问题相关的金钱的时候，你就会找到出路。

如果你在生活中不再把钱看得很重，你会发现生活中的一些难题竟然迎刃而解，生活变得快乐起来，这才是你所要的“财智一生”。



# 不 是 完 结 篇

回顾本书，你会发现你已经学到了很多赚钱、投资和理财的各项技能。这一篇里你会看到什么呢？在这一篇里，我们将告诉你一个秘密：投资理财没有完结，你要让你的资金动起来，还要让它去回馈社会。你对我所说的产生了怀疑和疑问吗？阅读完本篇你就明白这是为什么了。



## 第一章 用财富回报社会



YONGCAIFUHUIBAOSHEHUI

## 第一章 用财富回报社会

### 一、富人不是黑心人

如果你整天面对着穷人，或者你就是一个穷人，你会认为富人就是一个贪婪的黑心人。因为你好像没有看到富人为穷人做了些什么，你看到的是贫富差距越来越大，而这种状况并没有什么改善。你甚至看到一些穷人的家庭已经失去了摆脱贫困生活的希望。他们看不到梦想，而美好的梦想是生活的基石呀！你看到的是富人赚的钱越来越多，却还在想着要去把天上的星星摘下来做装饰品。富人们正在不断地筹划开公司，挣大钱……难道这还不够黑心，这还不够贪婪吗？

其实，你的上述想法是由于你没有

独木舟财富大师分类速读丛书



## 带翅膀的钱

DAI CHI BANG DE JIN QIAN

看到事情的整个面貌。如果你睁大眼睛看看，会发现那些巨富们为社会做出了巨大的经济贡献：看看安德鲁·卡内基通过兴建图书馆做出的回报，看看亨利·福特的“福特基金”，洛克菲勒筹集了“洛克菲勒基金”。“量子基金”创始人乔治·索罗斯也投入了巨额资金希望能建立一个全球化的组织，以增进国家间更多的了解。洛克菲勒不但筹建慈善基金，他还大举捐资给芝加哥大学，而且带动许多有钱的校友也向母校捐款。还有许多超级富豪们建立了他们自己的高等教育学院，比如斯坦福建立了斯坦福大学，杜克建立了杜克大学。富翁们对高等教育总是很慷慨的。

富人不是黑心人，因为虽然从事慈善活动使他们的支出增加，收入减少，但是慷慨比任何一种方式都让他们开心。这可以用马斯洛的动机理论来解释。这种理论认为，人类动机的发展和需要的满足有密切的关系，需要的层次有高低的不同，低层次的需要是生理需要，向上依次是安全、爱与归属、尊重和自我实现的需要。自我实现指创造潜能的充分发挥。追求自我实现是人的最高动机，它的特征是对某一事业的忘我献身，高层次的自我实现具有超越自我的特征，具有很高的社会价值。健全社会的职能在于促进普遍的自我实现。他相信，生物进化所赋予人的本性基本上是好的。越是成熟的人越富有创作的能力，邪恶和神经症是环境造成的。作为一个富人，在他们的低层次需要得到满足之后，便有了更高层次的需要，所以，回馈社会是他们必然的选择。

马斯洛 (Abraham H. Maslow 1908-1970)

美国社会心理学家、人格理论家和比较心理学家。人本主义心理学的主要发起者和理论家。1933年在威斯康星大学

## 第一章 用财富回报社会

YONGCAIFUHUIBAOSHEHUI



获博士学位，第二次世界大战后转到布兰代斯大学任心理学系教授兼主任，开始对健康人格获自我实现者的心理特征进行研究。曾任美国人格与社会心理学会主席和美国心理学会主席（1967）。马斯洛的著名论文《人类动机论》最早发表于1943年的《心理学评论》。著有《动机和人格》（1954）、《存在心理学探索》（1962）、《科学心理学》（1967）、《人性能达到的境界》（1970）等。

回馈社会不仅是富人的高等需要，有时也会给富人带来更多的财富，甚至会成为某些企业的经营理念。松下幸之助的故事就很好的说明了这一点。

### 松下幸之助的故事

松下幸之助甚至认为，经营的第一理想应该是贡献社会。以社会大众为企业发展考虑的前提，才是最基本的经营秘诀。企业如同宗教，是一种除贫造富度众生的事业。

松下幸之助曾经直言不讳地说：“赚钱是企业的使命，商人的目的就是赢利”。但他同时又声言，“担负起贡献社会的责任是经营事业的第一要件”，他甚至把企业当作宗教事业来经营。

这种从表面文字上看来是矛盾的经营理想，在松下的人生、经营实践中，却是高度统一的。如果作一简单的解释就是：正因为把自己的企业、事业纳入到整个社会的发展中，才要不折不扣地强调赚钱、赢利，只有这样才是对社会的贡献；相反，不赚钱，亏损，社会也必将“亏损”。反过来说，如果组成社会的团体、个人都亏损，何来社会的“赢利”？

社会何以发展？赚钱赢利与贡献社会的矛盾，是不难解决的，困难的是树立服务、贡献社会的信念，并把它付诸行

独木舟财富大师分类速读丛书



## 带翅膀的钱

DAICHIBANGDEJINQIAN

动。松下是基于怎样的认识树立起贡献社会的企业信条的呢？他是基于对人、人生的认识。

松下幸之助的成功，不仅在于他是赚钱的好手，是优秀的企业家，也在于他是一个真正的人、伟大的人。他的许多经营理念，实质上是基于他对人和人生的认识的。松下认为，人幼时需父母的抚养、社会的培育，所以应有所回报；企业也应如此。这就是松下经营理想最简明的逻辑。

经营企业和经营人生从本质上说是一致的。松下认为，一个小公司，其存在虽不能裨益社会，但最少不能危害社会，这是它被允许存在的最基本理由。如果公司成长了，拥有数百名或数千名员工，把不危害社会作为存在的惟一理由就不够了。它不但不能危害社会，还应该在某种方面受到社会的喜爱和欢迎，这才是基本的经营方针。公司大到有员工几万人，它的举手投足都可能对社会造成很大的影响，相应地，就应该对国家社会有很大的贡献，经营方针也当然地应与此适应。松下还指出，贡献社会不仅应该是经营的理想，也应该是理想的经营方法，是有灵魂的经营方法。原因很简单，企业的存在和发展都要依赖和仰仗社会。

## 二、真正的富人乐于分享他们的财富

金钱只是我们用来丰富我们自己和他人生活的工具。许多时候，许多东西，你给出的越多，你得到的就越多。

大多数人的本性都是善良的。他们之所以不拿出钱来是因为他们认为这社会不缺他们的这一点钱。富人则身体力行。他们明白拿出钱来不仅给了别人利益，而且这样做还消除了恐惧。恐惧是妨碍财富积累的重要障碍之一。只要拿出

## 第一章 用财富回报社会

YONGCAIFUHUIBAOSHEHUI



钱来,不抱任何目的,这样做必将会有这样做的回报。要相信我们种下了什么定将收获什么。

与别人分享你的财富,这的确需要技巧。洛克菲勒家族的人认为,给予对于财富本身是至关重要的。如果你建立一个遗产基金,它在你死后将依旧存在。前人种树,后人乘凉,你拥有的越多,你可以与别人分享的就越多。有时候,我们不让自己拥有我们想要的一切,因为我们不想使别人尴尬,不想把别人甩在我们的身后。然而事实上,如果你得到了自己想要的一切,并且同别人一起分享你成功的经验,使他们同你一同富起来,这才是真正对他们好。如果你同其他人一样原地不动,那么你谁也帮不了。

独木舟财富大师分类速读丛书



带翅膀的钱

DAICHIBANGDEJINQIAN

## 第二章 理财使财富轮回往返、没有终结

### 一、财富的轮回往返

也许你正在寻找一个可以投资的互联网公司，这样你就可以开始你的投资了。可是你不知道你是否想过，其实你并不需要别人的互联网公司来投资，其实你完全可以创建你自己的公司，然后让别人来投资。当然，你看了许多关于投资的书，那里面讲了许多关于怎样购买资产的事情。那么为什么不再花点时间考虑如何去创建一份资产呢？其实，建立自己的资产决不会比购买资产更困难。

#### 农耕时代里财富的运转

在农耕时代，富人是一些被叫做君主和贵族的人，他们拥有能俯瞰大片肥沃农田的城堡。如果你没有出生在这个富有的群体中，那么你就是平民，也就没有什么机会成为当权者。你也很难改变这种状况，无论你的主观



## 第二章 理财使财富轮回往返、没有终结

LICAISHICAIFULUNHUIWANGFANMEIYOUZHONGJIE



有多么努力，有多么勤奋。90/10 的规律控制着人们的生活，因此，有 10% 的人因为婚姻、生育和征服的缘故能够掌权；其他的 90% 的人成为奴隶或者农民，耕耘土地而一无所有。

在那个时代，你如果想获得人们的尊敬，你就要规规矩矩，努力工作。于是勤劳的观念由父母传给了孩子。同时人们憎恨那些无所事事的富人们。90% 的人们努力工作来供养余下的 10% 的人，而他们看起来什么都不做，这一观念也同样从父母传给孩子。这些观念变成了思想，代代相传下来。

于是，这个时代的财富就是由 90% 的人来创造，然后流向那 10% 的人。财富并没有再回到它们的创造者那里，财富按照直线的方式流转，没有轮回。

### 工业时代中财富的运转

工业时代来临了，财富不再是农田而是不动产。但是，建筑物、工厂、仓库、矿产和公用住宅的改造仍受到土地的限制。突然之间，富饶肥沃的农田开始跌价。岩石地的作用日益显现。肥沃土地的价值比不上不易耕种的岩石地，只是因为岩石地可以容纳像摩天大楼、工厂这些高大型的建筑物，并且还常常蕴藏着石油、铁和铜这类推动工业时代发展的资源。当工业时代来临的时候，许多农民的实际收益降低了，为了维持生活，他们不得不更加努力地劳作，耕种比以前更多的土地。

在工业时代，去学校学习然后找工作的观念开始流行。在农耕时代，正统的教育不是必需的，因为职业技能可以由父母传授给孩子，例如面包师教授他们的孩子也做面包师，以次类推。接近这个时代末的时候，“工作”或者“一份赖以谋生的工作”的概念变得很普通。你去学校念书，得到一份赖以谋生的工作，在公司或者社会团体中拼命工作向上爬，当

独木舟财富大师分类速读丛书



## 带翅膀的钱

DAICHIBANGDEJINQIAN

你退休以后，公司和政府会照顾你的生活需要。

在工业时代，那些不是贵族出身的人也可以变得有钱有权。白手起家的传奇故事驱使着野心家们、创业者们可以由一无所有成为亿万富翁。当亨利·福特决定大规模地生产汽车时，他发现在工业发祥地底特律附近，有一些农民们不想要的廉价的岩石地。后来，福特家族把他们的汽车王国建在了那块廉价的土地上，并在实质上成为了新贵族。这些新名字变得和国王与王后的名字一样响当当，就像洛克菲勒、斯坦福和卡内基。人们经常在蔑视他们财富和权势的同时对他们肃然起敬。

尽管比起农耕时代，工业时代发生了翻天覆地的变化，但是只有少数人掌握着大部分的财富的法则并没有变。虽然在这个时代，有 10% 的人不是因为出身高贵而是依靠自身能力成为富人，但 90/10 的规律仍然存在，财富仍然掌握在少数人的手中。这是因为：创造和管理财富除了需要大笔资金、人力、土地、建设能力和经营管理的能力之外，还需要巨大的努力和协调能力。例如：建立一个资本密集型的汽车公司或者石油、矿业公司，要花费巨额资金、占用大片土地和雇佣许多受过正规教育的具有聪明才智的人才。除此之外，你经常得长年累月地经受官僚们制定的繁文缛节的考验——比如环境保护法、贸易协议、劳动法等等。在工业时代，大多数人的生活水准有所提高，但真正的财富控制权仍在少数人手中。

### 现代财富的轮回往返

比起农耕时代和工业时代，信息时代的最显著变化就是 90/10 的规律改变了。虽然好像仍只有 10% 的人能够掌握 90% 的财富，但是成为那 10% 的人的道路和机会却发生了改变。网

## 第二章 理财使财富轮回往返、没有终结



LICAI SHICAIFULUNHUIWANGFANMEIYOUZHONGJIE

络使加入那 10% 的人需要花的代价发生了改变。今天不再像  
在农耕时代那样，你必须出身于贵族家庭，也不再像工业时  
代那样，需要巨额资金、土地和人才的投入才能去成为那 10%  
的人。加入 10% 的代价在今天就是思想，而思想是免费的。

在信息时代，需要的只是能使你变得非常非常富有的信  
息和思想。因此，一个今天在经济世界名不见经传的人，有可  
能明天就会出现在世界级富豪的排行榜上。这类人常常后来  
居上，超过了那些成年累月积累财富的人。就像从没有工作  
过的大学生成为了亿万富翁，而高中生们又会超过与他们同  
时代的大学生们。

在世界历史的这个非常时期，财富的 90/10 的规律可能  
不再适用。人们不再必须通过花钱去挣钱，不再必须凭借广  
阔的土地和资源来致富，不再必须依靠处于高位的朋友来变  
得富有。

## 二、案例

### 真正的富有——鲁丝的故事

富人们乐于回馈社会，因为真正的富有不仅仅是有钱。  
看看鲁丝的故事吧。

### 鲁丝的故事

我有一个朋友叫鲁丝，我非常爱她。她现在 94 岁了，是  
我见到过的最不寻常的女人。她从耶鲁大学取得古希腊文学  
的博士学位，那时候这对于一个女人是了不起的成就。她一  
辈子学习、教书、阅读和生活。

她嫁给了自己深爱的里昂，并和他一起度过了自己生命  
的大部分时光。几年前，里昂去世以后，她来找我做财务咨

独木舟财富大师分类速读丛书



## 带翅膀的金钱

DAICHIBANGDEJINQIAN

询。她总是把财务的事交给里昂，她知道现在必须自己管了。我们统计了所有的数字之后，她才明白自己拥有的金钱比想象的还多。这个消息使她似乎如释重负，但很奇怪，她没有去动用它。我后来慢慢认识到，鲁丝的金钱与她几乎没有关系。

随着我们之间友谊渐深，我和她每个星期三的午餐都讨论她的财务状况，还有世上所有的其他事情。在这一天，我和鲁丝无话不谈。她是多么睿智、多么内涵深刻的一个人啊！仅仅是坐在她面前，我就会得到一种难以用语言来描述的释放。我能感觉到，她生活在一种文雅宽厚的精神状态中，无论谁在她面前也都会被打动。

最近几年，鲁丝的身体变得更虚弱了，最后她决定放弃她的公寓。她选择搬进一个生活护理区，去那里需要存入一笔钱，每月交纳供养费，然后就可以得到无微不至的医疗照顾。多年来，我们的投资进行的很好。鲁丝有足够多的钱住在自己家里，请住家护理，这是我本来以为她会愿意做的。我们把她的书、杂志、一些旅游纪念品、照片、里昂的演讲录音带，所有对她来说很要紧的东西打包，然后她就搬了进去。

鲁丝直到今天还拥有着满足、宽厚的精神状态，使她显得格外坚强，似乎她的身体并没有使她变得虚弱。她的侄女们来看她，还有仍在交往的朋友以及一些从前的学生也来看她。不久以前，我问她对日益变得虚弱感受如何。她说：“我的未来是多么的微不足道，而我的过去和现在是多么的丰富。这样说我自己也感到吃惊，但我不怕。我真的感到幸福和满足，就像我原来一样。”

鲁丝的自由就在她所度过的岁月和她现在仍然充满的爱中。毫无疑问，在内心里她知道自己是富有的，不仅仅是金钱上的富有，而且是真正的财富王国里的富有。在那里，没有

## 第二章 理财使财富轮回往返、没有终结



LICAIISHICAIFULUNHUIWANGFANMEIYOUZHONGJIE

一件她所真正拥有的东西能够从她身边被带走。虽然她已 94 岁，健康状况每况愈下，但每一天她都感到富有和自由，甚至强壮。具有讽刺意义的是，她真正的财富和她的金钱毫无关系。

### 投资增值的案例——清崎和莎伦的故事

投资理财使财富轮回往返、没有终结，投资理财使你的财富不断增值，清崎和莎伦的故事就是一个很好的明证。下面就是清崎讲述的他和莎伦的故事。

“1990 年，我和莎伦发现在俄勒冈州波特兰市的一个美丽街区，有一座房子出售。房主要价 9.5 万美元，但不出售产权。当时经济不景气，人们纷纷减少开支，市场上待售的房子很多。此前，我们曾打算提出一个报价，但是最终觉得不符合我们的投资方向而搁置下来。这座房子价格过于昂贵、品质过于好，很难作为长期租赁房产考虑。如果这座房子在旧金山，价格可能要超过 45 万美元。不过我们还是去看了这座房子，因为我们感到它有很高价值，而且升值潜力巨大。

在前往机场的路上，我们猜测那座房子是否已经出售。我们终于敲开了房主的家门，显然，房主已经急着出手，愿意考虑任何报价。他负债 5.6 万美元，因此我报价 6 万美元，最终我们以 6.6 万美元成交。我交给他 1 万美元，承担了他们现有的抵押欠款。一个月后房主一家搬了出去，高高兴兴地赶往加利福尼亚，因为他们既没有赚钱也没有赔钱。我们很快将房子租出，除了各种债务和开支，我们每月可以得到 75 美元的现金收入。2 年以后，房地产市场转暖，很多人愿意出价购买，最高出价达到 8.6 万美元。尽管这个价格很有诱惑力，我们还是没有出售。房子所在的街区非常著名，我们感觉 3、5 年内它有可能升值到 15 万美元左右。我们不但没有出售

独木舟财富大师分类速读丛书



## 带翅膀的金钱

DAICHIBANGDEJINQIAN

---

这座房子，相反，我们决定购置更多的房产。现在那座房子的价格已经达到了我们的预期，而且每月仍然给我们带来租金收入。

在几个月之内，我们看了好几处房子，又找到了新的目标。那是与前者同在一个街区的一所大房子，由于房主免费让孩子们在那里住了好多年，房子的状况看起来不是很好。他们要价 9.8 万美元，经过反复讨价还价，我们最后以 7.2 万美元成交，另外用 4 千美元粉刷、修理并准备出租。

1994 年末，我们以稍低于 15 万美元的价格将两所房子出售，然后在亚利桑那州买了一个更大一点的公寓，当时亚利桑那的房价仍然低迷……”

### 不是结尾的结尾

还需要说明的是什么呢？怎样找出几句象样的句子作为整部书的结尾呢？还是说，其实，到这个时候所有的读者都已经和我们一样，意识到了这所有的一切都仅仅是开始，其实是永远不会有完结的。以适当的方式巧妙地打理你的财富，让你的财富自由地腾飞吧，在你飞翔的过程中，切记，真正的财富永远掌握在懂得财富真实涵义的为数不多的人手中——好象我们在一开始就这样说过。



## 延伸阅读

### 1. 《穷爸爸，富爸爸》（罗伯特·T·清崎 莎伦·L·莱希特 著）

该书以第一人称的方式讲述了一个真实的故事，作者罗伯特·清崎的亲生父亲和朋友的父亲对金钱的看法截然不同，这使他对认识金钱产生了兴趣，最终他接受了朋友的父亲的建议，也就是书中所说的“富爸爸”的观念，“之所以世界上90%的人为了财富奋斗终生而不可得，其主要原因在于虽然他们都曾在各种学校中学习多年，却从未真正学习到关于金钱的知识。其结果就是他们只知道为了钱而拼命工作……却从不去思索如何让钱为他们工作……”并由此成为一名极富传奇色彩的成功的投资家。该书作为帮助读者走向通往财务自由之路的起点，通过实例、演习等多种方式反复强调以上的观点，即不要做金钱的奴隶，要让金钱为我们工作。

### 2. 《富爸爸财务自由之路》（罗伯特·T·清崎 莎伦·L·莱希特 著）

该书作为《穷爸爸，富爸爸》的续篇，深入探讨了富爸爸的又一精辟见解，“没有财务自由你就无法真正获得自由……但是，这种自由是有代价的。”因此，该书的读者群限于那些愿意付出这个代价的人。书中将所有的人分为4类：1. 雇员；2. 自由职业者；3. 公司所有者；4. 投资人。并接着分析了这四类人各自的价值，并为人们指明了通往财务自由的7个阶段，即1. 考虑你自己的事业的时候到了；2. 控制你的现

独木舟财富大师分类速读丛书



## 带翅膀的金钱

DAICHIBANGDEJINQIAN

金流；3. 了解风险和有风险之间的区别；4. 决定你想成为哪种类型的投资者；5. 寻找导师；6. 将失望转化成力量；7. 信心的力量；等等——通畅的连接起这7个阶段，就铸成了通往财务自由的道路。

### 3. 《富爸爸投资指南》（罗伯特·T·清崎 莎伦·L·莱希特 著）

该书是“富爸爸”系列的第3本，书中结合作者的创业及投资经历更为详尽地阐述了富爸爸的财务思想和投资理念，即“投资对于不同的人有不同的含义，事实上，穷人、中产阶级、富人的投资截然不同”。该书旨在为希望成为富有投资者，希望象富人那样投资的人提供长期的指导，同时，为所有希望获得财务自由的人们提供了许多颇具参考价值的投资创业建议。但是，正如书名所示，这是一本指南，无法提供保证……“我的富爸爸同样没有给我什么保证，却给了我有力的指导”。

### 4. 《富爸爸 富孩子，聪明孩子》（罗伯特·T·清崎 莎伦·L·莱希特 著）

“富爸爸”系列丛书之4。在信息时代，现行教育体系已无法提供孩子所需的很多信息，这一严重缺陷构成了该书问世的契机。正如罗伯特·清崎从他的富爸爸那里学到的财务知识一样，您的孩子也将学到同样实用的财务知识。书中首先将“金钱”作为一种观念灌输出来；接着进一步阐述了“钱并不能使你富有”的真正原因及增加你孩子财商的各种方式；在最后一部分提出“发现孩子天赋”的倡导，并在附录中加以“金钱实战演练”等游戏。通过这一系列方法为已为人父母的读者们打开一个未知的领域，使其能够将各种技巧和知识传授给孩子，这会使他们终生受益。





5. 《富爸爸 年轻退休》(罗伯特·T·清崎 莎伦·L·莱希特 著)

“富爸爸”系列丛书之 5。希望年轻的时候就可以退休,并且快乐地享受人生是很多人的梦想。其实这并非遥不可及。该书告诉读者,不必终生为工作所累,你可以在年轻的时候退休并终生拥有财富。即便你从一无所有开始,该书也可以教给你如何最终在 10 年内退休并达到财务自由。

6. 《夫妻理财成功学》(大卫·巴赫 著)

男女双方对金钱有不同的看法,对财产的支配方式也存在差异,当涉及到将两人的财务问题合并起来时,多数夫妻会有矛盾,这就损害了他们之间的关系,影响了他们的银行账户。该书中,作者为夫妇们在未来的日子里创造和保持财富提供了渐进式的指导原则。处理支票簿时,夫妻不必相互回避,相反可以学会如何共同认识到你们的核心价值观和梦想,建立一个反映夫妻价值的支出和储蓄计划。该书提供了一些简单易行的方法,帮助你管理信用卡,应对未来和进行长远考虑。每一章将指导你和伴侣,作为一个团队,以整体的理财目标为基础,向着一个能带来更多回报的理财计划迈进。

7. 《九步达到财务自由》(苏茜·欧曼 著)

该书不仅向你传授打理金钱的知识,而且还告诉你怎样获得战胜所有前进中的障碍的信心。苏茜·欧曼将对现实生活的建议和克服财务困境的动机结合起来,为你自己和你的家庭提供达到财务自由的答案。内容包括:从小有关金钱的记忆会影响你的财富观念;直面你的恐惧并建立新的理念;相信自己胜于相信别人;坦然接受所有你应该得到的东西;理解资金循环的规律;等等。正如欧曼女士所指出的,控制金钱

独木舟财富大师分类速读丛书



## 带 翅 膀 的 金 钱

DAICHIBANGDEJINQIAN

---

决不仅仅是使自己的收支平衡,或者是选择正确的投资项目之类的问题,它是指对财务自由的重新定义,并且认识到——你比你的钱更有价值。

# 1995年以来，美国财富励志书畅销榜第三名

一点改变 终生受益

■ 美国财富研究基金会专  
为职业青年量身定做。

■ 财富励志的四位终极  
大师，将财技精髓娓  
娓道来。

■ 首次将财富励志分成  
四类。“不讲原理，  
只要实用”的方法获  
得了巨大的成功。

■ 按照本书财技方法去  
做的人，都获得了更  
多的财富。

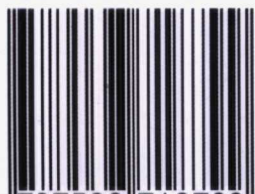
■ 充分考虑到现代人的  
生活节奏，要而不繁  
的速读特色。

■ 学而时习之，弥补你  
的财技缺陷。



仅售16.50元

ISBN 7-5387-1879-6



9 787538 718799 >

ISBN 7-5387-1879-6/Z · 27

全四册定价：66.00元